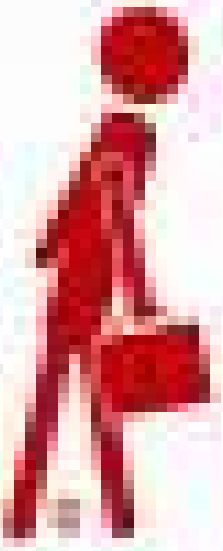

Seeks employment

求职记

[illegible]

COAY Books

目录
Content

- 街心广场的舞者（1）
- 街心广场的舞者（2）
- 咖啡厅里的怪事（1）
- 咖啡厅里的怪事（2）
- 咖啡厅里的怪事（3）
- 咖啡厅里的怪事（4）
- 偶遇熟悉的陌生人（1）
- 偶遇熟悉的陌生人（2）
- 偶遇熟悉的陌生人（3）
- 偶遇熟悉的陌生人（4）
- 谁偷走了面试官的心（1）
- 谁偷走了面试官的心（2）
- 谁偷走了面试官的心（3）
- 谁偷走了面试官的心（4）
- 一位巨商的钓鱼哲学（1）
- 一位巨商的钓鱼哲学（2）
- 一位巨商的钓鱼哲学（3）
- 一位巨商的钓鱼哲学（4）
- 百思特公司CEO会议（1）
- 百思特公司CEO会议（2）
- 百思特公司CEO会议（3）
- 百思特公司CEO会议（4）
- GO，GO，加油！
- GO，GO，加油！(2)
- GO，GO，加油！（3）
- GO，GO，加油！（4）
- GO，GO，加油！（5）
- GO，GO，加油！（6）
- “威尼斯”的演讲（1）
- “威尼斯”的演讲（2）

- “威尼斯”的演讲（3）
- “威尼斯”的演讲（4）
- “威尼斯”的演讲（5）
- 你不是二等公民（1）
- 你不是二等公民（2）
- 你不是二等公民（3）
- 你不是二等公民（4）
- 你不是二等公民（5）
- 找一个加薪的理由（1）
- 找一个加薪的理由（2）
- 找一个加薪的理由（3）
- 找一个加薪的理由（4）
- 找一个加薪的理由（5）
- 找一个加薪的理由（6）
- 微笑是最好的武器（1）
- 微笑是最好的武器（2）
- 微笑是最好的武器（3）
- 微笑是最好的武器（4）
- 微笑是最好的武器（5）
- 微笑是最好的武器（6）
- 记住！这是你的工作（1）
- 记住！这是你的工作（2）
- 记住！这是你的工作（3）
- 记住！这是你的工作（4）
- 谁是谁的踏脚石（1）
- 谁是谁的踏脚石（2）
- 谁是谁的踏脚石（3）
- 谁是谁的踏脚石（4）
- 谁是谁的踏脚石（5）
- 有智商更要有职商（1）
- 有智商更要有职商（2）
- 有智商更要有职商（3）
- 有智商更要有职商（4）
- 有智商更要有职商（5）
- 有智商更要有职商（6）
- 妥协是一门职场艺术（1）

- 妥协是一门职场艺术（2）
- 妥协是一门职场艺术（3）
- 妥协是一门职场艺术（4）
- 妥协是一门职场艺术（5）
- 当人情遭遇制度（1）
- 当人情遭遇制度（2）
- 当人情遭遇制度（3）
- 当人情遭遇制度（4）
- 当人情遭遇制度（5）
- 给自己留一条退路（1）
- 给自己留一条退路（2）
- 给自己留一条退路（3）
- 给自己留一条退路（4）
- 给自己留一条退路（5）
- 给自己留一条退路（6）
- “蜥蜴哲学”（1）
- “蜥蜴哲学”（2）
- “蜥蜴哲学”（3）
- “蜥蜴哲学”（4）
- “蜥蜴哲学”（5）
- “蜥蜴哲学”（6）
- “蜥蜴哲学”（7）
- “蜥蜴哲学”（8）
- “蜥蜴哲学”（9）
- “蜥蜴哲学”（10）
- “蜥蜴哲学”（11）
- “蜥蜴哲学”（12）
- “蜥蜴哲学”（13）

街心广场的舞者（1）

华尔市近几年开发的高新区是一个高楼林立、人才密集的商业中心。这里云集了众多实力雄厚的企业，拥有当今最前沿的科技力量，以及最杰出的工作团队。据调查，本市百分之九十的大学毕业生都渴望能在这里找到一份满意的工作，似乎只有在这里才能真正展现出他们的聪明才智，才能更快、更好地实现他们的梦想。这里是华尔市的经济命脉所在，更是全市最具有核心竞争力的地方。因此，高新区成为一个人尽皆知的“神秘江湖”，在这里发生的“职场传奇”不胜枚举。

但是，每天忙于工作的人们慢慢地麻木起来，只有偶尔发生的新鲜事才能勾起他们的好奇心。他们已经习惯于行色匆匆地赶路，面无表情地工作。随着时间的流逝，那些惊心动魄的职场故事，那些激情四溢的谈判高手，还有各家公司出台的古怪制度，全部变成了旧闻和“潜规则”。充满激情的“新鲜人”也逐渐变成了职场里的老“油条”。

某一日，高新区中心街道开始动工。于是，有些人猜测将在这里修地铁，有些人猜测将在这里修钟楼或塔楼，还有人猜测将在这里修红绿灯……每当路过被铁皮围起的工地时，都会有人引颈张望。悬挂在起重机上的红色条幅，清楚地写着：XXX建筑公司，因修建街心广场为您带来的不便表示歉意！

一个月之后，街心广场竣工。圆形的广场中央摆放着一些与真牛一般大小的铜制牛群像，还有喷泉、花卉、长廊、木椅等。街心广场建成之前，两旁的“底商”便已迅速改头换面，稍有商业头脑和怀揣发财梦想的投资者一拥而入，马上便将这里形成了商业步行街。众多白领于是也有了一个休闲散步之所，他们每天中午休息时间，都会到广场转一转。

街心广场的舞者（2）

渐渐地，人们又习惯了街心广场的存在，它不再是一处突出的景致以及人们谈论的中心，而是很快便与高新区融为一体。现在，只有其他区的人们才会对它流连忘返，拍照留念了。在高新区工作的人们路过街心广场的时候，则如同穿过其他地点一样行色匆匆。

某一天，广场一处聚集了很多围观的人，阵阵美妙动听的音乐随风飘荡。

原来，一位身着白袍、头系红纱的青年正在这里翩然起舞，他灵动的眼睛随着身体的抖动和丰富变换的表情迸发出别样的神采。令人称奇的是，这位青年不仅可以在短时间内迅速变幻各种舞姿，而且还能模仿女人跳舞的神态和表情。他精彩的表演赢得了围观者不断的欢呼和赞赏声。

“您跳得实在太棒了！以您的能力足以去当一名舞蹈老师，或者当一名专业的舞蹈演员，为什么要在这里……”问话的人看起来不到30岁，名叫夏笛，他略微停顿了一下，眼睛注视着旁边的一块牌子，上面的自我介绍有这样一句话：“我是一名职业乞丐，我别无它长，只会跳舞……”

“您好！我是‘星探’，如果您有时间可以到我那里坐坐，我们喝杯咖啡聊一聊！”自称是星探的男人讨好地递上一张名片，耐心地等着青年的答复。

围观的人们也在好奇地等待他们之间会发生什么。

青年人一边躬身整理着箱子里散落的纸币，收拾着随身携带的物品，一边微微一笑，说道：“我是一名乞丐，别无它长，只会跳舞……而且我会一直跳下去。名利和金钱不是我想要的东西，我知道自己在追求什么，清楚我的信仰是什么，这样的生活让我感到快乐，很抱歉！”说完之后，青年便转身离开了，而他的这席话则让围观的人们静静地愣在了原地。

这名身怀绝技的青年人自称是职业乞丐，那我们又是什么呢？我们的信仰是什么？我们到底在追求什么？青年人的话让很多人开始拷问自己，而夏笛就是其中的一个。这个早晨他正处于失业状态，怀揣几张单薄的简历，还有一颗惴惴不安、缺乏自信的心，准备去一家规模很大的公司面试。

咖啡厅里的怪事（1）

夏笛离开街心广场，径直向街北走去。过了一会儿，他发觉自己迷路了，周围的高楼大厦太多，门牌号又太小，自己好像一只被网罗的麻雀，东张西望地寻找着出口。

夏笛从皮包里掏出记事本，认真地翻到贴有绿色（代表希望、理想、生长）标签的一页，而后轻声读道："高新区常柏大街26号，百思特集团公司华尔市分公司策划创作中心……"他轻轻地吁了口气，然后合上了本子。

夏笛原是一家杂志社的编辑，从大学毕业开始在那里工作了三年，周围的同事早已是旧貌换新颜，只有他还在苦熬着等待升职加薪。眼看着部门主任的位子闲置了下来，却被另一个新员工捷足先登了。夏笛懊恼不已，开始自我反省起来。作为一个男人，随着年龄的不断增长，夏笛的紧迫感也越来越强，最后他终于痛下决心：离职。

离职之后，夏笛再也不想从事死气沉沉的编辑工作了，他渴望尝试相对新鲜的职业。他希望每天都能过得鲜活，即使有压力，也是不一样的压力。于是，夏笛根据自身的能力决定改做策划，并很快付诸行动：

制作简历、面试、笔试……。仿佛相亲一样，有的时候他中意对方，但是对方不满意他，有的时候对方觉得他不错，他却又有所顾虑了。

"百思特"公司是他辞职之后面试的第12家单位，投简历的时候他没有抱太大希望，因为"百思特集团"品牌策划团队被誉为业内的"微软"，在业内享有举足轻重的地位。三天前，夏笛接到了百思特公司人事部打来的电话，让他周一早晨11点过去面试。那一天恰好是夏笛的生日，好运突然降临，让他觉得这件事有点神奇！

夏笛终于找到了百思特公司所在的大厦，他看了一眼手表，距离

咖啡厅里的怪事（2）

约定的时间还有一个小时左右，他的耳边回响起人事部小姐甜美的声音："请您于周一早晨11点准时到达百思特公司面试，逾期不候，如果您来得过早，可以在一层咖啡厅等候。"于是，他拐进了角落里的咖啡厅。

由于是工作日，又是上班时间，咖啡厅里的客人寥寥无几。夏笛找到一个靠窗的座位，手捧着一杯氤氲缭绕的咖啡，凝神打量着窗外的人群。此刻，他外表显得十分平静，脑海中却不时地涌现出各种问题：我没有策划经验，依靠什么才能吸引百思特公司呢？百思特公司策划创作中心到底需要怎样的职员呢？岗位信息提示，投简历的人多达几百个，在如此激烈的竞争环境下，我怎么才能脱颖而出？

或许是咖啡的作用，夏笛的大脑一刻也不能停歇。尽管想到了很多问题，可他心里却依然没底。

"这里有人吗？"一位身着西装的长者问道。

夏笛一边摇头一边打量这位不速之客。

"谢谢！您是不是到百思特公司面试的？"男子轻轻落座。

"您怎么知道？"夏笛惊奇地问道。

男子微笑地指了指桌子上的资料，那是夏笛从网上下载打印的百思特公司介绍，足足有三十多页。夏笛笑了，他友好地问道："您也是到百思特公司面试的吗？"

男子摇了摇头，他的话让夏笛深感意外："我之前在百思特工作，离职没多久，到这里取回我的档案。"

"为什么要离职呢？想换行业吗？"夏笛不禁扼腕，几百人在争抢的饭碗，眼前却有人打算弃它而去。

男子的眼神开始游离，他轻蔑地瞥瞥嘴角，不安分地挥舞着手臂，轻描淡写地说："百思特公司在很多人眼里被神化了，其实它并没

有很多人想象的那么强大，更不是什么策划界的‘乌托邦’。实话告诉你

咖啡厅里的怪事（3）

吧，百思特财政方面存在严重的漏洞，内部人员也是一盘散沙，只因为上面有人罩着，所以公司才能瞒天过海，越做越大。我当初和你一样，满怀希望地来到这儿，最后却失望而归……”

夏笛注视着面前的咖啡杯，一语不发。他有些烦闷，甚至带有几分恼火，被这个莫名其妙地出现的人扰乱了美好的心情。此时，他依然喋喋不休地诉说着，丝毫没有察觉到夏笛脸上已变得有些阴沉的神色。

夏笛尽量保持着绅士风度，压低声音说：

“对不起，不知道您想通过这些话向我传达什么信息？不过还是要谢谢您对我的信任。但是，我马上要去百思特公司面试了，并且对这家公司充满希望，它是我目前的精神寄托，所以我希望您不要再说了，谢谢。您曾在百思特公司效力，无论从物质方面还是精神方面都必定有所收获。所以当您离职之后，应该用一颗感恩的心去怀念在百思特工作的日子，而不是和一个不相干的人贸然去评判它的隐私和缺点。

您说呢？”

夏笛说完这些话之后，早已面色微红，手心和额头都已沁出了汗珠。那名男子却并未觉得尴尬和惊愕，反而赞许地点了点头。他起身拿起了椅背上的外套，对夏笛说了一句话：“我想我该说的都和您说了，如果您依旧执迷不悟，那么我也没有办法！”说完便信步离开了咖啡厅。

夏笛盯着男子的背影，将杯子中的咖啡一口饮尽。他的心里仿佛钻进了一条小蛇，让他感到脊背发凉。墙上的挂钟显示还有20分钟就到面试时间了。咖啡里的丹宁酸刺激了夏笛的神经性头痛，他用力揉搓起太阳穴来，最后还是决定去百思特公司看个究竟，不理会刚才的所见所闻。

“叮”，电梯悦耳的提示音响起，夏笛要去的25层到了。展现在他面前的是一个“ 玻璃城”，百思特公司的开放式办公环境一览无遗，职

咖啡厅里的怪事（4）

员在各自的工作岗位上忙碌着，有的在过道里交谈，有的在会议室中穿梭。夏笛深深地吸了口气，心里不免羡慕起来：如果能在这里工作该多好！

他轻轻地按响了门铃，忙碌的前台小姐从一大堆文件中抬起头来，冲着他笑了笑。“咔哒”一声，玻璃门打开了，夏笛略微有点局促不安地踩在了红地毯上。

“您是夏笛先生吧？”前台小姐温婉地问。

“我是夏笛，来面试的。呃，我面试的是策划创作中心中级策划。”

夏笛谨慎地回答。

“跟我来吧，部长让您在会议室等他。”

“部长？策划创作中心部长亲自面试吗？”夏笛小心地咽了口唾沫。

在会议室，夏笛如坐针毡，闭上眼虚构接下来的面试情节。他怎么也没有想到，自己会由部长亲自面试。纸杯里的开水在桌上冒着热气，袅袅上升，时断时续。正当夏笛准备端起水杯喝一口的时候，会议室的门被推开了。他首先看到的是一双一尘不染的黑色皮鞋，接下来一个洪亮的声音响起：“不好意思，让你久等了！”

夏笛脸上的表情僵住了，因为他看到了一张熟悉的面孔。和他相对而坐的这位部长，正是半个小时前在楼下咖啡厅里遇到的那个抱怨百思特公司的人。一时间，夏笛如鱼刺哽喉，说不出一句话来。

“不用站着，请坐！这是我的名片，何永润。”

“我叫夏笛，面试策划创作中心中级策划……”

“你被录取了。”

“为什么？”夏笛吃惊地问道。

“因为……”部长将手中的笔帽十分干脆地套在签字笔上，掷地有声地说出了两个字：

“忠诚！”

偶遇熟悉的陌生人（1）

夏笛神采奕奕地走出了大厦，抬头望了望湛蓝的天空，眼睛眯成了一条线，嘴角忍不住翘了起来。他没有想到，咖啡厅里的偶遇竟然成了何永润部长对他的面试。夏笛从部长那里得到的答案是“忠心”两个字。他一贯的行事作风竟然成了自己进入百思特公司的门票，这太令人意外了。大名鼎鼎的百思特公司，首先看重的不是员工的技能，而是忠诚！

“孙瑞，告诉你个好消息！我被百思特公司录用啦！”夏笛忍不住大声笑了起来。

“好事情啊！真是要恭喜你了。”对方愉悦地回答。

“看来你的心情也很好嘛！”

孙瑞是夏笛的室友，他们在杂志社工作的时候成为好朋友，后来住在一起成了室友。一个月之前，孙瑞再也无法忍受公司办公室里搬弄是非的同事，一怒之下申请辞职了。最早就职的那家杂志社工作氛围很好，人际关系也很简单，不会牵扯太多的利益冲突，十分适合他们这样的毕业生发展。但是，并不是每一个单位都和杂志社一样。从那之后，孙瑞面试很不顺利。一个月过去了，他依然没有找到一家合适的工作单位。

今天他去了一家出版社面试，听电话里的口气似乎十分顺利。夏笛一边这样想着，一边匆忙地搭上地铁，向住所赶去。

孙瑞正在客厅和厨房之间忙碌着，以至于连钥匙转动防盗门的声音也没有听到。直至夏笛站在他的面前，冲他挥舞着双手，他才发现夏笛已经回来了。

“没看出来，你竟然有这么好的手艺，真是深藏不露啊。”夏笛伸

偶遇熟悉的陌生人（2）

手从盘子里捏起一根炒肉丝，丢到嘴里咀嚼起来。

“全仗着本公子心情好，你才能有此口福。”孙瑞一边盛饭一边揶揄道。

“找到工作了？”

孙瑞没有直接回答他，而是走到茶几旁，从一个档案袋里抽出一张白纸递给他。纸上面潦草地记录着几个问题，夏笛坐在沙发上认真读起来。

问题一：你为什么觉得自己能够在这个职位上获得成就?

问题二：你最大的长处和弱点分别是什么？这些长处和弱点对你在公司的业绩会有什么样的影响?

问题三：工作当中，你怎样影响其他人接受你的看法?

问题三：你和同事们怎样相处?

问题四：你在找工作的时候比较看重什么？为什么?

问题五：完成这个句子：成功的经理应该……问题六：你认为自己最显著的成就是什么？为什么?

……夏笛诧异地看着孙瑞说：“这是你今天的笔试题吗？”

“如果是笔试就好了，考官直接提问，没有周密考虑的时间。”

“第一个问题你怎么回答的？‘你为什么觉得自己能够在这个职位上获得成就？’”夏笛问道。

“让我想想……我说‘我擅长做这个工作，如果我能得到这份工作的话，我确信自己可以把它做得相当好，因为我过去一直都很成功。”

孙瑞信誓旦旦地说。

“我觉得这个回答有气无力，比如什么‘相当好’，根本就反映不出你的进取心，而且，你把以前的事情和现在的职位联系起来，意味着你的态度并不积极，缺乏真正的热情。不知道我理解得正确吗？”夏

偶遇熟悉的陌生人（3）

笛平和地望着孙瑞。

“你竟然和他说得差不多，不可思议！看来，你们都是面试高手啊。”孙瑞惊奇地睁大着眼睛，身体向前倾斜道。

“什么面试高手？”夏笛好奇地问。

“一个有些烦人的家伙！别人面试的时候，他总是唠唠叨叨地说个不停。不过，他说的的确很有道理，包括刚才你提到的这个问题。”

“他怎么说？”

“他说：‘从经历来看，这是我的职业生涯中最适合我的一份工作。

几年来，我一直在研究这个领域并且关注贵公司，一直希望能有这样的面试机会。我拥有必备的工作经验和技能（可以简单讲述一些故事或事件来加以说明），所以我非常适合这一职位，也确实能做好这份工作。’”孙瑞绘声绘色地叙述道。

“这是一个很有说服力的回答！”夏笛赞赏地点点头。

“我开始后悔没有听他的告诫，现在想想，面试官提到的很多问题，竟然都是他反复唠叨的东西。有他在身边，面试简直就和开卷考试差不多！”孙瑞遗憾地摇摇头，若有所思地说道：“他肯定能够通过面试，顺利进入出版社！”

“竟然这么神奇？如果有机会，真想和这样的人一起工作，可以学到不少东西呢！”夏笛附和道。

“你还记得我离职之后，去名人杂志社面试的遭遇吗？”孙瑞改变了话题。

“当然记得，你被这家杂志社内部人员的关系户给顶替了，为此你还大发雷霆了。”

“那次我准备得很充分，因为很想进入这个综合实力比较强的单位，没想到竟会发生这种事。但是，没有人知道我仅仅在名人杂志社

工作一天就被开除的真正原因！走出名人杂志社，我愤愤难平，于是

偶遇熟悉的陌生人（4）

做了一件难堪的事情。正是在那个时候，我遇到了今天在会议室碰到的那位神奇的面试高手。这样的经历简直太传奇了。”

孙瑞起身端起茶几上的杯子，走到电视柜旁边，拿起盛有雏菊的袋子，轻轻撒入几个焦黄的蓓蕾，然后倾注一股沸水将它们冲泡开来。

干瘪的雏菊遇到热水之后，迅速展开了花瓣，如同一朵朵拥有生命的花朵，骄傲地在杯中盛开，洋洋洒洒地在杯子里辗转、沉浮。孙瑞一边吃饭，一边开始讲述他的这场面试以及那位面试怪人……孙瑞走进会议室的时候，房间里已经有七八位面试者在等候。他礼节性地点点头，然后兀自坐下，打开自带的报纸认真翻阅起来。过了一会儿，阵阵咳嗽声开始刺激孙瑞的耳膜，让他无法静心阅读。而这个人刚好坐在他的旁边。孙瑞强忍着内心不满，继续“装模作样”地翻看新闻。可是，咳嗽声越来越响，让人担心如果他继续咳嗽下去，很可能会将发生意外。

孙瑞偷偷地打量他：锃亮的黑色皮鞋，蓝黑色西裤，配套的西装、紫红色衬衣，藏蓝色领带绣着暗花，手背上青色的血管清晰可见。当孙瑞看到那张脸的时候，一种他曾相识的感觉萦绕在心头——他曾经在某个地方见过这张面孔。

“你应聘的部门是图书宣传中心吧？”对方突然问道。

“啊，啊？是，是的！”孙瑞只顾盯着对方看，没想到对方却说话了。

“这不是您面试的第一家单位吧？之前的几家都没有成功。”他没有看孙瑞，而是轻轻擦拭着眼镜。

“你怎么知道？”孙瑞不是小孩子，被别人猜透心事非但没有感到惊奇，倒是平添了几分不快。

“面试官来了。”他没有回答，而是轻轻地努了努嘴。

谁偷走了面试官的心（1）

三位面试官表情严肃地走进会议室的隔间，面试者可以通过落地玻璃墙看到他们。等到他们纷纷落座之后，助理小姐才叩响会议室房门，对面试者们说道：

“请各位将简历、证件复印件、学历复印件准备好，等会儿我会按照先后顺序依次通知大家，请各位耐心等候！”

孙瑞有些紧张，这是多次面试不成功遗留下来的后遗症。此刻，他唯一值得欣慰的就是，他是最后一个进来的，可以最后一个参加面试。

“如果你想顺利得到这份工作，最好坐到这边来。”当第一位面试者走进隔间的时候，孙瑞被旁边的那位“怪人”轻轻地拉了一下。于是，孙瑞和他一起坐到了正面，刚好可以通过落地玻璃看到隔间里面试的情况。

“这个人的习惯不好。你看，他翘起二郎腿神经质地摇晃，手里不停地玩弄面试官递给他的名片。而且……他甚至叫错了面试官的名字。

啧啧！”他一边说话，一边撇嘴摇头。

孙瑞惊奇地看了他一眼，心想这个人观察得还真仔细。

一刻钟之后，第二个面试者走进了隔间，旁边的“怪人”又开始了喋喋不休的评论。

孙瑞轻轻咳了一声，扭了扭屁股。说实话，他不希望身边坐着一位神经兮兮的怪人，貌似自言自语，实际上却是在对自己的耳朵吹气。

第二位面试者看上去像一个刚毕业、没有就业经验的大学生。面试之前，他一直俯首在桌子上整理、翻阅几个资料夹。孙瑞看到他，突然想起几年前自己埋首在书桌前备战高考的情形。男孩神采奕奕，踌躇满志的样子，让孙瑞感慨起来：刚毕业时，自己何尝不是“雄姿英

谁偷走了面试官的心（2）

发”的模样？从职场新鲜人到现在的“油条”，改变得太多，却又不知道因何改变。

“如果他表现得足够诚实和谦虚，而不是用制作精美的简历作为噱头，他一定会被录取。但从他的眼神就可看出他不是一个诚实的人，他肯定正在对面试官撒谎。”

“怪人”的话打破了孙瑞的遐想，他没好气地反驳道：

“我发现你看不到别人的优点，总是有满腹的牢骚在等着借题发挥。”

对方凝视着他笑了笑，没有言语。

过了一会儿，他们看到那名大学生若有所思地走出了隔间，可是没走几步，他停在了原地。打开手捧的资料夹翻看了一下，然后又到会议桌前巡视了一圈，最后挠挠头发原路返回。孙瑞看了“怪人”一眼，心想现在的新人怎会轻易言败？你太小看他们了。

大学生出来了，他手里拿着一摞证书原件，还有一支钢笔。可能是由于紧张，他竟然把重要的东西落在了面试官眼前！孙瑞一直觉得怪怪的，此时这种感觉更加强烈了。这些面试的人，好像是为“怪人”

设计的“课件”一样，可以一一用来为自己讲解、演示。

他，到底是什么人呢？

会议室里的面试者越来越少，很快就轮到了孙瑞旁边的“怪人”。

这是他极为期待的时刻，因为他想看一看，这个以面试高手自居的男人，究竟怎样捕获面试官们的心。

“如果你真心想要这份工作，就应该提前做好充分准备，对将要应聘的企业文化、岗位需求，综合环境等有一个大致了解。这样的话，再加上良好的心态，很多问题便都能迎刃而解。面试官最后会问到薪水问题，这说明你有希望了，你的回答要宽泛而模糊。最好不要在开

始的时候谈及它。这是我收集的资料，送给你作为参考吧。”说完，他向

谁偷走了面试官的心（3）

隔间走去了。

孙瑞打开档案袋，里面是这家出版社的详细资料，还有一些面试问答题、细节详解、禁忌等等。他抽出一张白纸，上面罗列了十几个面试官可能提到的问题。于是，孙瑞利用这短短的几分钟认真看了起来。

“孙瑞！”清脆甜美的声音在会议室中回荡。

孙瑞看得入迷，没想到这么快就轮到自己了。他边走边望向会议室，却没有看到怪人的身影，心里不由得纳闷起来。

面试官有两男一女，看上去严厉刻板。当他坐下来的时候，他们几乎同时抬起头扫了他一眼，然后便埋头看简历。

最左边的男士首先提问：“你为什么觉得自己能够在这个职位上获得成就？”

孙瑞心里一惊，这个问题竟然和他刚刚看过的一模一样！可惜，他没有仔细看上面的答案。

随后，从陆陆续续的提问中， 啰孙瑞越来越肯定那个嗦的“怪人”

不一般，他的档案袋装满了整个面试过程从头至尾需要注意的以及面试官将会提及的问题。面试官十分满意孙瑞的表现，在一张写有他名字的表格中画了一个“√”。这代表，他可以参加复试了。

从面试间走出来，孙瑞匆忙地跑到前台，他要打听那个“怪人”的行踪，当面感谢他的帮助。但是，没有人知道他的去向。孙瑞将档案袋里的资料全部取出，一一查看起来，期盼可以发现一些蛛丝马迹。终于，一张夹在中间的卡片为他揭露了真相。

“朋友，之所以一而再再而三地失败，是因为你不够努力，不够刻苦，不够诚心。只要把小事当大事看待，在细节方面把好关，日积月累，你的能力必定会提高，你的自信也肯定会增长。愤怒的情绪不仅损害身体，也会影响到周围人的情绪。在你愤怒时，一切好的都变成

谁偷走了面试官的心（4）

了坏的，不开心的时候笑一笑，上帝总会给你送来快乐的。祝你一切顺利！后会有期。”

几句话如电光火石一般划过孙瑞的脑海，他想起这个似曾相识的“怪人”是谁了！早在一个月之前，孙瑞遭遇被顶替事件，名人杂志社将其开除，他认为那是他此生最阴暗的一天。在他当时的眼中，一切都是可憎的，也是灰暗的。

大街上车水马龙，人们如同潮水一般在大街上迎面而来，擦肩而去。他晃晃悠悠地走到街心广场，坐在了喷泉边缘，听着水声享受日光的孙瑞渐渐有了困意，忍不住眯起了眼睛。而此时一只脏兮兮的手突然横亘在他的面前，手中握着一个铁质饭盒，里面浅浅的一层硬币随着上下的颠簸热闹地撞击在一起。

这是一个乞丐，一个衣着整齐、年纪也不太老的乞丐。他麻木地直视着孙瑞，表情呆滞，手中的饭盒匀速地上下翻动。孙瑞的清梦被扰，一股无名小火于是“腾”地燃烧了起来。他的脑门拧成了一个肉疙瘩，厌烦地把脑袋扭向一边，希望乞丐可以知趣地走开。可是，他遇到了一个执着的乞丐，这个乞丐非但没有离开，反而绕到孙瑞的面前坐下，继续晃动着那个饭盒。

“你有完没完？我最讨厌你这种不劳而获的人！仗着有点关系，不劳而获，坐收渔利！”孙瑞大吼一声，他把工作失意的痛苦发泄在了乞丐的身上，惊得路人纷纷张望。

“我用这饭盒里的钱，换你心中的事，你愿意吗？”乞丐声音很低，但是口齿清晰。

“你是不是精神有问题呀？”孙瑞怒目而视，冷冷地质问道。

“我用这饭盒里的钱，换你心中的事，你愿意吗？”乞丐重复着刚才说过的话。

“不——愿——意！你不走，我走！”孙瑞甩开大步离开了街心广场。

乞丐望着孙瑞怒气冲冲的背影，无奈地摇头笑了……这件事情困扰了孙瑞很长一段时间，他觉得不该和一个乞丐当街吵架。

电梯到了一层，提示铃声让孙瑞从回忆中重返现实。他今天遭遇的“怪人”，正是那天在喷泉旁边见到的乞丐！他的耳边再次回响起那句话：“我用这饭盒里的钱，换你心中的事，你愿意吗？”

“真的是一件怪事！你说，那个乞丐到底是什么人呢？”夏笛吐了一个烟圈。

孙瑞保持缄默，他漫无目的地看着窗外，心中似乎有了答案。

一位巨商的钓鱼哲学（1）

整个周末，夏笛都在辛勤劳动着，他将房间彻底打扫了一遍，之后便跑出去逛街买衣服。其实，他一直都很慵懒，这种反常行为完全是由亢奋情绪所驱使的。

周一就要去百思特公司报到了，在那里他会结识很多新同事，他们都是这个行业中出色的人，他相信只要保持谦虚姿态，就可以向他们学到不少东西。在那里他会接触到许多新鲜事物，虽然这些事物具有一定的挑战性，但是自身潜能同时也会被挖掘出来。对于夏笛而言，百思特公司是一扇“重生之门”。这是他职业生涯的转折，也是一次突破，他打算用两年时间将自己打造成策划界的一颗新星！每当想到这些，夏迪就忍不住兴奋起来，面对梦寐以求的、全新的工作，仅仅是一个很小的期盼和设想都会让他的神经受到刺激，让五音不全的他快乐地哼起不知名的小调。

夏笛被一种幸福感包围着，他并不知道，这种感觉其实来自潜意识中的解脱。杂志社过于熟悉、常态、安逸的工作氛围让他迷失了自己，找不到为之奋斗的方向。尽管这是他曾经喜欢的工作，可是时间的冲刷，让一切都变得淡漠起来。工作不再是一片任其翱翔的天空，而是一个画地为牢的圈套，他被一根隐形的绳索束缚住了。

为了不让自己变得消沉和平庸，夏笛曾经尝试了很多方法。他去游泳、踢球、旅游，学习茶艺。但是，消遣只是暂时的，它没能消除工作带给自己的压抑感。只要一回到办公室，一面对电脑，夏笛的状态就又恢复如初了。他也想过辞职，但是理由不够充分——这家杂志社在全国小有名气，发行量也不错，同事和领导们对他也很好，薪水待遇也不低。而且，这里有他三年的奋斗成果，再过不久，或许可以升职吧？一次次衡量之后，他放弃了这个念头。

一位巨商的钓鱼哲学（2）

后来，夏笛喜欢上了一项户外活动——钓鱼。他成了市郊一些渔场的常客，虽然通往渔场的路途有些远，每个周末都要起早乘车，但是看着窗外不断位移的绿色植物，夏笛的心里还是舒坦极了！

古人说“钓胜于鱼”，这是一种非常高的境界，夏笛有时会刻意品味这种意境。和煦的暖风轻轻抚弄着发梢；杨柳在渔场周围轻歌曼舞；阳光如同碎金一样，顽皮地在池塘里跳跃；远方金黄色的油菜花如海浪般翻滚，随波逐流……夏笛早已忘记了手中的鱼竿，只是一味地享受“钓”的感觉和过程。

他又不想成为垂钓专家，他只是想出来散心，玩玩而已，何必那么为难自己呢？可是，只有过程没有结果的垂钓终于不能让他满足，真正的快乐总是来源于收获嘛。于是，技艺不精又开始让他烦恼起来。

夏笛决定找一位老师，告别“自学”状态。他模仿某些人的操作过程，但是收效并不显著。渐渐地，一个中年男子引起了他的注意。虽然这个男子并不经常到渔场钓鱼，却被许多人所熟知。每次他一出现，常客们都会和他打招呼，年长的喊他阿海，同龄人叫他安海。

夏笛道听途说，得知他是某海洋渔业公司的老板，拥有固定资产两千多万。就在五年前，他还只是浙江省玉环岛的一位普通渔民。一个听上去很富传奇的故事，把故事中的主人公凸显了出来。采编的职业病让夏笛有一种好奇的本能，他要向他学钓鱼，还要了解这个人。可是，相互的不了解以及地位的悬殊，让夏笛不得不采取较为特殊的方式去接触他。夏笛知道，如果贸然但他提出自己的要求，多半会遭到他的婉言拒绝，以后再想获取机会就难了。此后，他仿佛贴上了双面胶，安海去哪个池塘，他就尾随而至，观察其钓鱼的方法。慢慢地，安海开始注意起他来，有时候还会故意向他展示一些技巧，时间

一长，两个人都心照不宣，钓得津津有味。这让夏笛喜出望外，机会终于来了。

一个周日的午后，夏笛扛着渔具走进渔场时，他注意到，安海的黑色宝马车已停在了菜地旁。池塘边的人不多，安海依旧穿一身白色

一位巨商的钓鱼哲学（3）

运动装，坐在凉棚底下一边喝茶一边用竹竿钓鱼。夏笛并不奇怪，安海有时会用自制竹竿。

“小伙子，昨天怎么没来？”

夏笛赶忙答道：“加班赶稿子！”安海的墨镜中倒映出了夏笛的笑脸。

“还以为你坚持不下去了呢。”安海说。

“怎么会呢，这是我的兴趣。兴趣并不一定要多专业，我可没想成为钓鱼专家，没必要给自己那么大压力。”

“这么说，你和多数人一样，认为钓鱼只是一种娱乐？”安海有些疑惑地望向他。

“不是，钓鱼是一门学问，我需要多学习。”夏笛谦虚地说。

安海转向一边，自言自语道：“有些人认为钓鱼是一件枯燥无味的事情，这种想法糟透了。而那些把钓鱼当作娱乐的人，却很难真正享受其中的美好。钓鱼的确是一门学问！它是一门哲学。”

夏笛放饵、甩钩、固定鱼竿，在等待鱼儿咬钩的过程中，两个人开始有一搭没一搭地聊天。

“选择好的池塘才能钓到好鱼，人人都想钓大鱼，其中的学问可不是说说那么简单。而且，钓鱼的每个阶段都是一种追求，一种享受。准备钓鱼，钓到鱼，钓到了大鱼，做鱼，吃鱼，整个过程和各个环节都是一样重要的。

你一直跟随我转移池塘，我十分清楚自己选择这个池塘的原因，而你恐怕是盲目的。你手中的这把鱼竿绝对比你想象的重要，如果兴趣能够创造价值，它们两个是否也可以放在天平的两端呢？答案当然是不一定，因为某些人的兴趣可以创造无限价值。你为什么来钓鱼？”安海问道。

“为了释放工作带来的压力。有时候，我没办法让自己在电脑前安静地思考，好像一个患有多动症的小学生，屁股下面坐了葫芦似的。工作情绪刚好和钓鱼情绪相反，后者总是带

一位巨商的钓鱼哲学（4）

“钓鱼和工作非常相像，每一个单位都是一个池塘，我们所需要的东西就是鲜活的鱼儿，它们代表了金钱，权利，更好的福利待遇，或者是学习机会。鱼竿则是你的工作技能、人际关系、处事能力。而鱼饵呢？是你的资质、学历、天赋等。我们应该做的第一步是选择好的‘池塘’，前提是明确自己需要什么‘鱼’。有些‘池塘’很大鱼又多，但只有草鱼没有你需要的鲤鱼，那么就要舍弃。如果你拥有一杆好鱼竿，不要浪费，一定要善于利用它。我想说的太多了，不知道你是否明白？”安海用力撑起鱼竿，一条丰腴的鲫鱼咬钩了，它在空中狂乱地舞动身体，奢望能够逃脱被烹饪的命运。

安海的一番话让夏笛陷入了沉思：杂志社的确是一片很好的“水域”，但是不再有自己想要的“鱼儿”。为此，鱼竿失效了，鱼饵也变味儿了，钓鱼失去了意义。

“你看过《谁动了我的奶酪》这本书吗？整本书讲述的只是一个非常简单的道理，却让很多人不由自主地交口称赞。有些道理明摆在那儿，你需要的只是一个提醒。不断地猜测只是空想，只有实际行动才有可能让你走出迷宫。选择一个好的池塘钓鱼，如同开始一场冒险游戏，垂钓变得更加有意义。它不仅可以给你想要的鱼儿，还会让你充满斗志地去学习。你喜欢的鱼不可能分布在同一片水域，这需要你具备一定的鉴别能力，还有一些水域看似水草丰茂，地理位置绝佳，但是偏偏就是没有鱼。

这好比一些外企、知名企业，每个人都想进去分羹，而其中有些人只是盲从，根本不知道自己要什么，最终只能落得劳神伤心。我有事得走了，下周还来钓，感兴趣打我手机！”安海递给他一张烫金名片。

夏笛怎会不感兴趣呢？他庆幸邂逅了安海这样有思想的前辈，更加庆幸他能够耐心地给自己讲解“钓鱼哲学”。选好池塘钓大鱼，夏笛

开始了他的选择，也开始了一场冒险的垂钓……当安海的身影出现在百思特休息间的电视屏幕上，夏笛微笑着举起手中的咖啡杯迎面敬向他。

百思特公司CEO会议（1）

百思特传播机构创建于1988年，致力于成为“以中国特色快速提升品牌和销量”的营销策划团队。集团拥有百余位杰出的市场营销、策划、公关及传播专家。历时十年，厚积薄发，独家创建并运用杂交营销、长板营销、资源营销、新闻营销、品牌功效化等特色营销理念和手法，协助企业通过营销创新构建强势竞争力，快速实现品牌升级和销售突破！

百思特公司开创的一系列影响全国的经典营销案例不胜枚举。其业务范围涉及媒体代理、广告策划、企业营销、品牌全案、影视节目等。

二十年来，百思特集团以丰富的市场实战经验，完善的中国特色营销理论体系，精准敏锐的竞争策略能力，非凡的公关运作及新闻传播平台，强大的资源整合能力和卓越的客户资源网络，成功地成为国内最具影响力和公信力的营销顾问团队之一，并始终占据着本土营销咨询业持续创新的领跑者地位……”

夏笛第一天的工作内容除了熟悉分内工作、企业文化、部门同事之外，就是校对最近一期的电子周刊。百思特公司的电子周刊主要是为了方便企业与行业、客户之间的即时交流而创办的。除此之外，百思特还创办了会员特刊、内部专刊，并且与出版社合作出版了一批关于营销策划研究、理论、实战案例类的书籍，市场反应良好。

夏笛在期待已久的部门早会上见到了同部门的九位同事，但是会议并不像他想象中的那样隆重——相互介绍以及寒暄的部分只有不到五分钟，剩下的时间里，十三分钟用来汇报工作进度，两分钟用来宣布一件重要的事情——百思特公司年度CEO会议以及职工大会将在两

百思特公司CEO会议（2）

个星期后召开，为期三天。

此后的两个星期，夏笛最大的收获就是发现了自己的“短板”。仿佛一个水桶，其中有几个参差不齐的短板，这样水桶永远不会装满，总是漏水。全新的工作环境和工作模式让夏笛的缺陷一览无遗：行业知识缺乏，人际关系欠佳，大企业工作经验不足……所以，他始终保持着警醒的状态，即便如此有时也会感到无所适从。曾经自称“老油条”

的他，变成了一个唯唯诺诺的“雏儿”。

为了不失去这次难得的机会，夏笛开始恶补，大量充电。除了研读一些专业书籍之外，在写作方法上也开始转型了。同时，他逐渐接受了一个事实：安海说得没错，钓鱼绝对是一门学问。可是，百思特并不是一片池塘，而是一大片湖泊，则发现它的时候夏笛欣喜不已，等走近之后却发现，别说钓鱼了，连甩钩的机会都找不到。立足变成了他最重要的一步。

夏笛还体会到一点，百思特公司在管理上很有特色：人性化和执行力一样重要。公司早期一直坚持自主发展，最近七八年里才开始开放性合作，这让很多员工产生了压力。为了不成为公司的“短板”，他们必须定期充电。针对这一点，百思特公司每年都会筹划工作人员出国培训，这一措施留住了很多忠心耿耿的职员。很大一部分的员工从一毕业就在这个公司效力，直到买房、结婚、生子。他们心怀感恩之心，甘愿为公司付出。二十年来，百思特公司在业内享有“铁桶”之称，让竞争对手无从下手。而忠诚，也成为百思特公司企业文化中最大的亮点。

很快，百思特CEO会议顺利召开。除了年度工作总结、汇报之外，董事会全票通过了一项决议。这项决议让业内感到震惊，也让许

多关注百思特的人们感到费解：将员工视如珍宝的百思特决定大幅裁员。

第三天举行的全体员工大会上，当执行总裁游玲玉向大家宣布这

百思特公司CEO会议（3）

个重要决定之后，礼堂内一片哗然。有些人落泪，有些人不知所措，也有些人十分平静，或许他们早就想到了这一天。

领导用两个小时的讲话时间让裁员的原因变得模糊而婉转，但是聪明的员工还是不难听出画外之音：

公司如同军营，员工如同士兵。执行力最好的大多是新兵，老兵虽然作战经验丰富，但大多都执行不到位。“初生牛犊不怕虎”，新人在创造执行方面有先天的优势。对于一个企业，基层营销人员必须保持流动，对于百思特来说，“只进不出”的情况并非好事。前不久，百思特收购了两家规模很大的民营企业，裁员任务迫在眉睫。百思特公司的短板最终还是出在了员工身上。虽然员工们自身一直在努力，可是为控制成本和避免利益的流失，他们还是终于被公司“割肉”了。

裁员工作顺利展开，有人哭有人笑，有人离职有人晋升，真是几家欢笑几家愁。半个月之后，裁员结束，人事部开始到网上和招聘会发布信息，每天都有一些陌生面孔在会议室进进出出——任何人都没有理由怀疑百思特公司的培训能力和硬件保障。

夏笛没有被裁，而是顶替了部门一位老员工的位置，主抓企业宣传以及组织活动等工作。这一刻，夏笛彻底踏实了，也找到了奋斗的方向，他决定从点滴做起。

百思特的裁员事件让夏笛感到刻骨铭心，尽管他知道这是公司发展的必要手段，尽管他也知道微软、联想等大公司每年都会大幅裁员，可是这种惊心动魄的感觉却是前所未有的。为了抚慰员工的情绪，年终分红时公司为每个人多分配了一些，但还是给一些人增加了压力，心理也受到影响，因为这在百思特公司是史无前例的大手笔。策划创作中心针对这件事专门召开了部门会议，何永润部长一改往日严肃、低调的态度，和夏笛等人谈笑风生，他向他们讲了一件事情：

“某地有一个证券公司，有员工140余人。面对激烈的市场竞争，

百思特公司CEO会议（4）

公司提出了“创建学习型组织，争做知识型员工”的倡议，规定要结合公司的经营管理工作，坚定不移地打造一支学习型团队，形成一套科学、务实的学习体系。公司首先从转变员工的观念入手，重塑员工的学习理念，培育员工主动学习、终身学习的学习意识。为配合员工学习，公司还采取定期组织读书的活动，以发放学习津贴、奖励学习先进等形式鼓励员工学习。通过狠抓员工的学习，公司大大地提高了员工队伍的整体素质，从而提高了公司自身的竞争能力，使经营状况发生了翻天覆地的变化。这些改变让公司由过去的巨额亏损转而实现盈利近千万元，全年交易量达110亿，最后还通过了ISO9001国际质量认证。

面对激烈的市场竞争，不但公司要及时充电，员工更是应该如此。

希望通过这次裁员工作，你们能发现自己的短板，及时给自己充电。百思特公司是一个很好的发展平台，只要你们愿意与它一起进步，它就会带着你们向前奔跑。”

看到大家都没有反应，何永润部长补充道：“高速发展的市场经济对于企业来说是一柄双刃剑，利益与风险的几率都在增加，树大自然招风嘛。所以，绊脚的石头将会被搬开，沙子也会被毫不留情地吹出去。谁也不愿做绊脚石和沙子，所以突破职业瓶颈的重要方法之一，就是定期充电。”说完，他望向了夏笛，用一种鼓励的眼神。

夏笛开始鼓掌，出于认同，也出自感激。

GO，GO，加油！

时光荏苒，很快一个月过去了。夏笛和孙瑞都已适应了新公司的环境，加班情况明显减少了。他们习惯在吃饭或看电视的时候，谈论工作以及一些其他见闻。

一天晚上，夏笛和孙瑞两个人坐在沙发上看球赛——火箭对骑士。

他们两个人都是铁杆球迷，除了篮球之外，对足球、乒乓球都很热衷，正因为共同的爱好才使两人成为好友。由于是第二次看这场比赛，两个人并不是特别投入。

所以他们就聊了起来，他们从姚明、勒布朗·詹姆斯等篮球队主力的实力对决，谈到中国体育明星以及体坛八卦、政界风云以及国家之间的竞技比赛，而后谈到了敬业的问题。

孙瑞忍不住感叹道："足球界，说韩国足球队技术全面、打法先进的少，说韩国足球队兢兢业业、刻苦拼搏的多。围棋界，说李昌镐灵巧智慧的少，说李昌镐敬业勤奋的多。很少听到有人说韩国人比中国人聪明，但是他们很敬业，令人佩服。"

"'其业可敬'是敬业的前提，敬业就是要把工作当作一种乐趣，保持工作热情。说起来容易做起来难呢！"夏笛说。

"我们部门的李洁有个朋友是做仿真汽车模型设计的，有一次他去单位找这个朋友吃饭，没说几句话朋友就被领导喊去了。原来是一家日本厂商派代表过来看样板了。李洁以为最多两个小时就能完事，没想那个朋友四个小时之后都没回来，他只好离开了。事后听朋友说，国内的工程师一般两三个小时就结束了，可是这两位日本工程师足足看了八个多小时！他们背着大袋大袋的相片，每个部分，每个转角，每条花纹都要仔细的对照。眼睛犀利有神，仿佛是两只电子眼一样，连

GO，GO，加油！(2)

0.1毫米误差都能被他们看出来，这种工作热情和执着精神真令人佩服。”

“让工作热情具有持久性并不是单方面的，一些客观因素也会造成人们对所从事的工作丧失热情。不过，我觉得主观努力可以达到这一目的。有志向的人都希望通过工作实现人生价值，创造人生财富。每天无所事事地虚度光阴，拥有再多的钱也是没有意义的。”

说到这儿，孙瑞突然想起来，他所在的部门——图书宣传中心经常挨批，虽然领导是一个不喜欢批评员工的人，但是同事们愈来愈懒散的工作态度让他感到不满。特别是最近发生的一次营销策划案出现疏漏的事件，更是让他大发雷霆。为此，周五部门安排了培训活动，主讲人不是从外面聘请的，而是由部门同事高翔来担任。这个高翔正是孙瑞面试当天遇到的“怪人”，他们进入了同一个部门。

高翔性格开朗，为人坦率，对工作热情、严谨，有自己独特的方法和原则。相处一段时间之后，孙瑞发现高翔不喜欢墨守成规，他总是具备创新的能力，总能在原有的基础上发表独到的见解。

据说此次培训就是由高翔提出的，中心领导对培训内容十分赞赏。

同事们开始私下议论，有的说根本不需要搞培训，多此一举；有的说但听无妨，或许会有收获；有的说高翔是为了表现自己工作积极，富有热情。

孙瑞和夏笛提到这件事，夏笛若有所思地说：

“高翔真是个令人费解的谜，他怎么可能是乞丐呢？我觉得他具有领导气质，刚进来没多久就开始革新了。孙瑞你好好学学，和人家套套近乎。”

“他那么神秘，我哪儿敢呀！身份变来变去的，和我相比简直是天壤之别。除了工作需要，我从不和他多说一句话，似乎其他同事也是

如此。”

GO，GO，加油！（3）

“等着瞧吧，这次培训一定会让你们心服口服。有机会真想认识认识这个高翔，看看他的庐山真面目。”

培训会在二层中央会议室举行。图书宣传中心的12位同事都在指定时间入席了，部门领导也在其中。孙瑞手捧着记事本等着高翔出现，同时他也在观察着其他同事的反应。

除了他之外，其他人完全抱着一副身在事外的态度。一个在哧溜溜地喝茶，看上去如同品味鱼翅燕窝一样认真；一个在细致地擦眼镜，呼气的嘴巴张得特别大；一个在本子上奋笔疾书，正当孙瑞为此稍感欣慰时，那人突然把本子立起来给旁边正在照镜子的女孩看，上面竟是一幅类似千年妖精的图画；还有一个跑到领导的前面窃窃私语，不时发出谄媚的微笑；三个女同事似乎在讨论首饰，她们不时地摆弄着自己手上的腕表，脖子上的项链，衣服上的胸针，还有耳朵上的耳坠；前面提到的李洁正在闭目养神，脑袋一点点地下沉；最后一个人正在专心致志地挖鼻孔……孙瑞哑然失笑。

会议室的门突然被推开，高翔出现了，他的怀里抱着一个笔记本。

几分钟之后，他连接好投影仪，白色的投影板上显出一行大字：热情——工作是一种乐趣。

同事们面面相觑，领导点头微笑。

“这次培训的内容是：为你的工作热情加油！不会占用大家很长时间，只要半个小时就好。我会一边讲解一边播放幻灯片，请大家跟上节奏。”高翔一字一句地说。

他的开场白首先引用了比尔·盖茨的一段话：“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”

“当你拥有一定的工作经历后就不难发现，最初接触一项工作时，出于陌生和好奇，你会千方百计地去熟悉它。此时干好工作是你主动

GO，GO，加油！（4）

探索事物秘密的动力，是你的一种本能反应。你会利用一切机会学习那些新鲜的、前所未知的东西。而一旦熟悉了工作性质和程序，日常习惯代替了新奇感，你便会产生懈怠的情绪，开始不求进取。久而久之，即使面对很好的学习机会你也会提不起兴趣了。关键的一点是，如果你对工作的情绪变化被老板发现，职业饭碗恐怕就难保了！有热情才有积极性，没热情只能产生惰性；惰性会使你落伍。业绩不佳难免被‘炒鱿鱼’，这也是职业生涯中的一条规律。”

孙瑞发现，听到最后一句话，同事们全都挺直了腰板。领导很自然地将双臂交叉在胸前。

“所谓的热情加油站，就是在心理中枢系统经常不断地激发兴奋神经，把心理因素转化成工作热情，经常疏通情感、情绪渠道补充热情。

热情不加油，职业活动也不能维持长久。我们来做个关于如何加薪的小测验。”

被繁重不堪的工作压得喘不过气吗？如果有方法让你突然从现实中消失一阵子，你会想躲到哪里？

A.海边 B.乡间C.高山 D.太空同事们有些兴致勃勃，身体前倾凝神盯着投影板。

“记住你们所选的答案，培训结束之后到我这里获取加薪密码。赵禹，麻烦你把这个故事给大家读一下！”高翔对其中的一个男同事高声说道。

赵禹30岁，曾在全国重点社科期刊上多次发表评论和作品，经常组织和主持各种会议。此时，他像小学生一样站得笔直，严肃而认真地开始阅读：

一个浓雾之夜，当拿破仑·希尔和他母亲从新泽西乘船渡江到纽约的时候，母亲欢叫道：“这是多么令人惊心动魄的情景啊！”

GO，GO，加油！（5）

“有什么出奇的事情呢？”拿破仑·希尔问道。

母亲依旧充满热情：“你看呀，那浓雾，那四周若隐若现的光，还有消失在雾中的船带走了令人迷惑的灯光，那么令人不可思议！”

或许是被母亲的热情所感染，拿破仑·希尔也着实感受到了那种隐藏在厚厚的白色雾中的神秘、虚无及点点的迷惑。拿破仑那颗迟钝的心终于得到了一些新鲜血液的渗透，变得不再没有感觉了。

母亲注视着拿破仑·希尔道：，“我从没有放弃过给你忠告。无论以前的忠告你接受不接受，但是这一刻的忠告你一定得听，而且要永远牢记。那就是：世界从来就是美丽和兴奋的存在，她本身就是如此动人，如此令人神往，所以你自己必须要对她敏感，永远不要让自己感觉迟钝、嗅觉不灵，永远不要让自己失去那份原有的热情。”

拿破仑·希尔一直没有忘记母亲的话，而且也试着这样去做，就是让自己保有那颗热忱的心，拥有那份热情。

“谢谢你！”高翔对赵禹说。

“人生中，做得最多和最好的那些人，也就是那些成功人士，必定都具有这种能力和特点。即使两个人拥有完全相同的才干，必定也是更具热情的那个人才会取得更大的成就。如何让热心这一种自发力量帮助你集中全部精神去投身于工作，是一件很重要的事情。”

高翔点击幻灯片，投影板上出现了一个方块。

看见有人开始埋头记录，孙瑞也翻开了记事本。

“第一条，想要对什么事情热心，就要学习更多你目前尚不热心的事。了解的东西越多，越容易培养兴趣。”

“第二条，你热心与否，或是否感兴趣都会很自然地在你的行业上表现出来，无法隐瞒。说话自信的人到哪儿都会受欢迎。当你说话有活力的时候，你自己也会变得有活力。”

“现在大家一起和我喊‘我今天很痛快！’”高翔提高声调。

GO，GO，加油！（6）

同事们面面相觑，几位女同事甚至笑出了声。

“我知道看上去有点傻，但是这种方法很简单，不是吗？‘我今天很痛快！’”高翔认真地喊道。

没人笑了，但是喊声还是参差不齐，声音也依然高低不均。

“今天喊不痛快，我们就不散会。再来一遍，‘我今天很痛快’，一二三——”

“我今天很痛快！”激扬的声音在会议室回响，每个人都忍不住笑了起来。

“第三条，当你向一个人传播好消息的时候，其他人都会关注你，等你说出来为止。善于传播好消息不仅可以引起别人的好感，还能激起大家的热心与干劲，甚至有助于消化，使你胃口大开。”

“第四条，只要满足别人这项心愿，使他们觉得自己重要，你很快就会走上成功的坦途，别人也会因此热情许多。”

“第五条，我们知道推销员去见客户之前往往都会给自己来一段鼓舞士气的讲话，推销的时候就会讲得更好。工作之前来段鼓舞精神的讲话，也是有百益而无一弊的。”

“第六条，每时每刻记住祛除心理上的病态，消除抑郁与自卑，这很重要。人的内心经常会发生心理战，占据优势的心理往往会左右你的言行，甚至会影响你的一生。”

“第七条……”

高翔四十五分钟的培训会结束了。经过投票，部门增设了晨会环节，每个人都想了一些鼓舞士气的口号。最后‘GO，GO，加油！’以其绝对的优势当选为图书宣传中心的晨会口号。他们还做了排练，偌大的会议室再次响起了众人激扬的口号声：

“图书宣传，GO，GO，加油！”所有人的脸上都绽放出热情洋溢的笑容。

“威尼斯”的演讲（1）

再过一个月，新年就到了。此时，大街上那些活跃的孩子都在翘首以盼着。而那些几十年前也是孩子的成年人则开始了回忆和感叹：

过年已经无法取代某些与工作和生活有关的事，也不再是成年之后最让人感到兴奋和重要的事——学会工作了，工作便成为重要的事；学会生活了，生活便成为重要的事。

孙瑞最近一直没能闲下来，各种大会小会，工作报告，还有年终总结和新一年的计划……这些事情耗费了他半个月的时间，包括两个周末以及N多个不超过半夜12点不能休息的夜晚。

夏笛的情况也是一样，他早在一周前就动身前往山西了。百思特公司在晋祠宾馆主办了一个行业会议，他和另外两个同事提前过来做准备。由于表现出色，何部长给夏笛找了一个“师傅”，他就是策划创作中心的课长韩川。很快，夏笛便从文案设计提升为韩课长的助理。他觉得，这次跟随韩课长出差是一次积累经验的好机会。

20天之后，夏笛踏上了回公司的旅途。这些日子，他一直和韩课长“如影随形”，一起工作，一起吃饭休息，一起乘车出门，所见所闻令其受益匪浅。

刚下飞机，夏笛就接到了一个电话，是他的大学同学“震天”打来的。“震天”原名威世凯，由于体型健壮并与“威震天”同姓，所以被同学们冠以“震天”的美誉。

“震天啊！你小子总算有点良心，知道给我打电话拜年了？”夏笛调侃道。

“啧！以后可不兴叫外号了，人家都已经当爹了！”对方嗔怪地说。

“威尼斯”的演讲（2）

“那可要恭喜你了，什么时候喝杯喜酒呀？”

“我正想和你说这事儿呢，咱们有日子没见了吧？”

“至少两年没见了！”

“咱们班同学留在华尔市工作的不少，平时光用聊天工具和电话联系，都忘记对方长什么样了。我就想，如果能组织一次同学聚会多好，把大家伙都喊到一块，一起热闹热闹。第一是联络感情，第二是交换信息，看看大家都混得怎么样。你觉得呢？”

“当年，你是文体部部长，我只是个副手，你说了算吧！有任务只管委派就行，一定让你满意。”

“就这么定了，你把邮箱地址给我，我传一份名单过去，你按照这份名单和他们联系。这次聚会的时间、地点我们根据大部分人的工作情况再做决定。”

夏笛挂了电话，匆匆搭上了机场大巴。

聚会日期定在了2月11日。那个时候，很多单位已经放假了。夏笛按照“震天”给的名单联系到25人，接近总数的一半，并告诉他们可以带家属。其余的同学，要么去见未来的公婆或丈母娘，要么担心买不到票提前回老家了，还有几位压根就没联系上，分散于全国各地。

夏笛和威世凯见面了，得知他已经在华尔市落户，妻子是本地人，老丈人依靠建材生意发了家。两位老人只有一个女儿，所以对小两口格外照顾。他不但娶妻生子，还有了房子和车子，这让夏笛感叹某些时候的确是“选择大于努力”。经过一番斟酌，两人决定聚会地点定在华夏娱乐城。读大学时，这里是“华夏烤肉坊”，全班同学曾在这里送走他们非常爱戴的系主任孙汝南老师。

聚会当天，多年不见的老友故地重逢，个个血脉膨胀，相拥而泣，高喊着“不醉不归”。短短三年光阴，昔日容颜诸多变化，每个人

都成熟了不少。 从目前的境况来看，也是各有不同。有的开起了公司，有

“威尼斯”的演讲（3）

的进了政府机关，有的准备读博，有的在知名企业身居要职，有的留校工作，有的刚刚回国，有的成为了小有名气的作家……还有的和夏笛一样，正在为了更好的未来而奋斗。

吃饭是其次的，聊天才是正事。

“美国管理学者华德士提出：21世纪的工作生存法则就是建立个人品牌。一个企业家的个人品牌，甚至可以决定一个企业的品牌。个人品牌不能简单地理解为因为专业特长所有的名气。其实，它和商品品牌一样，是一个质量、服务以及文化等方面的综合体。人的品牌是由技能、经历、诚信、个性、知名度、知识等方面黏合而成的。就像公交车的售票员李素丽一样，任何人、任何岗位都有空间打造自己的个人品牌……”曾效力于《钟山》杂志社的陆文耀同学开始了他的经验之谈。目前，他是一位拥有20名员工的图书公司老总，并具备自主发行的权利和条件。很多人都想听听他的创业故事，但是他却谈起了“个人品牌”。

“你认为个人品牌的特质是什么呢？”提出问题的女孩名叫郭林，刚刚读完研究生，正在一家报社做实习记者。

“个人品牌能够把自己打造成为公司的核心人物，我们必须意识到工作中的个人品牌特质，并且还要有意识地提高它。它的价值除了技能之外，还包括其他特质，例如专业技能、可信任程度、诚实、细心、机智、幽默等重要元素……”

“能不能说具体一点？”郭林同学打断了他的话。或许觉得自己有点冒失，她不好意思地吐了吐舌头，其他人跟着笑了起来。

“既然大家这么喜欢听，那我就多说一点。很多内容并非我的‘一家之言’。别说，哥们儿我也曾深入地学习和研究过。我相信，这些东西对你们会有帮助的！”他继续说道

“威尼斯”的演讲（4）

命还要长。将自己的技能和工作风格形成一个特色，具备不可替代的价值，这是关键。其次，要具备良好的职业素质。在一个既定的企业内，取得辉煌的工作业绩，赢得领导和同事的认可，工作信用值自然就会得到提高。无论身处哪个行业，都要做一个容易让人记住的人，具体而言就是你的个性风格是要有特色。最后一点，不论成功与否，都要给人们留下一个好印象，时刻注重表现自己的做事能力与为人处事能力，最好能通过各种途径传播自己的美誉、提高个人知名度。”

他的话赢得了一片掌声。这时，夏笛礼貌地举起了右手，他的幽默的举动让大家笑容绽放。陆文耀故作严肃地说道：“那位记者请提问。”

“请问陆总，如何建立个人品牌，实现它的具体步骤是什么？”夏笛迅速站起来，又迅速地坐下了。

“这个问题十分到位。我想请问，您是在新华社工作还是美联社呢？”

陆文耀和夏笛曾是很好的搭档，大学期间曾多次一起参加话剧表演。

“噢，它们是我魂牵梦绕的地方，却也让我为之心碎。此刻，您再次将它们从尘封中唤醒，让我感到了阵阵痛楚。”夏笛装腔作势的回答让众人再次捧腹不已。

“确定方向，发挥特长，及时充电，寻求职业断点，形象包装，珍惜名誉，强化品牌，走出误区。”陆文耀干脆利落地脱口而出。

“前几点不用说了，我主要阐述一下寻求职业断点、形象包装、强化品牌和走出误区四个部分。当你找到个人发展的方向之后，最好仔细看看‘前辈’的足迹，这样你也会发现，许多人在你之前已经在这个行业领域里树立了他们的品牌。所以跟着他们的路子走必然不占优

势，甚至会付出更多的辛苦，因此就需要你寻找自己目标中的职业‘断点’，即发展空间，然后进行逐个超越。形象包装主要是展现个人品牌的个性。

成功的个人包装要有吸引力，诸如生命力、信任、耀眼、平易近人等。

“威尼斯”的演讲（5）

要更多地展现自己的活力、沟通能力、亲和力、自我控制和表现能力。

实践证明，越是平易近人的领导，越是能够得到大家的信任、赏识和爱戴，也越能成为公众的核心人物。让你的第一印象紧紧抓住对方就是成功的个人包装，稍后我再说如何进行包装这个问题。”

华夏娱乐城的威尼斯包房正在进行一场演讲，几个服务生透过玻璃窗好奇地打量着这些认真聆听的人，寻思这群人究竟在干什么呢?

“强化个人品牌可以用做广告的方式。比如故意制造一些事件，使它成为同行之间的新闻或谈资，但是这并不容易，如果没有‘操作’到位，反而会弄巧成拙。更加保险的做法是‘放大长处，缩小短处’，长处能够做到有目共睹，别人不会在乎你无伤大雅的短处。例如，你的工作能力特别强，但是有点自私，只要不是特别过分，那些欣赏工作能力强的人自然会忽略你的自私。最后一点是走出品牌误区，有三点一定要注意。其一，个人品牌往往和忠诚连在一起，你要忠诚于你所从事的事业。一个人可以换工作，但是不能经常换工作，频繁换工作不但不能使你成为专家，更不能让你建立个人品牌。其二，个人品牌不是十项全能，要了解自己的局限和弱点。一个品牌不可能是所有领域的品牌，个人品牌一定要专注于某一领域。其三，注意自己的言行，言行必须保持一致才能形成良好的品牌。工作上会有失误，但是人品上一定不要有什么闪失，不然就会造成污点，对建立个人品牌非常不利！”

陆文耀轻轻地挪动了一下身体，“哧溜哧溜”地喝了几口茶，几个同学继续围着他讨教。其他人开始三三两两地聚在一起闲聊，谈论最多的还是职场生活。

对于这些刚刚走入和即将走入职场的年轻人来说，这次同学聚会犹如遭遇一场久旱之后的甘露，让他们有机会互相倾诉，有机会获取

建议和帮助。因为，他们始终相信，这么多同学当中，总会有人能够想出更好的主意。

你不是二等公民（1）

时针指向11，分针指向12，秒针一点一点地逾越它们。这座城市中，有些人早已进入了梦乡，有些人的夜生活则才刚刚开始……华夏娱乐城威尼斯豪华包间里，30多人开始纵情狂欢：有的打麻将，有的唱歌，有的跳舞，有的在吧台聊天喝酒，有的躲在角落里窃窃私语，有的因为酒醉冲进厕所呕吐。

夏笛端着一杯红酒，坐在吧台最里边的位置，他在和昔日的室友聊天。室长“猴子”在一家台企工作，看上去比以前更加苗条了，提起近况，他连连摇头摆手；大鹏毕业之后找到了一份专业对口的工作，出于金钱至上的想法，他跳槽到一家外企开始做电子元件出口。由于经常和客户喝酒，现在比从前更胖了，一副大腹便便、笑容可掬的样子。吴铭是寝室年龄最小的一个，听说他在深圳一家主营图书进出口的单位谋生。

于是，几个人开始说笑吴铭在大学里的糗事，最后到了相互揭短的地步。

后来，夏笛借故去了一趟卫生间，他在马桶上蹲坐了很久，听着外面嘈杂的声音，心里暂时得到了片刻安宁。他不能被灌醉，因为有一个重要的人还没有看到呢。

在卫生间吸了一根大鹏递给他的“中华”，夏笛闪身走进了包房。

恍惚间，他便看到了坐在角落里的她，一袭紫色的羊毛连衣裙，颈上系着一条白底兰花的小丝巾。她安详地静坐在沙发的角落里，他呆呆地站在门口端详着她。

“怎么不进去呀！”夏笛猛地被人推了一把。

他突然出现在她的视线中，他在她的眼里看到了自己的面容。相视良久，他们笑了。

“什么时候过来的？‘震天’说你来不了。”夏笛举杯敬她。酒到

你不是二等公民（2）

嘴边，他喃喃自语道：“以为你真的不来了呢。”

“现在好吗？”她问。

“还行，在百思特公司策划创作中心工作。你呢？有没有……找到满意的工作？”夏笛迅速地扫了一眼女孩右手的无名指。

“一言难尽。”女孩呷了一口红酒。

“你不是去机关了吗？好多人羡慕你呢！”

“这有什么好羡慕的？通过父亲的关系，我被分到了华尔市政府采购中心。工作一个月，我发现在那里很难有所作为——人际关系复杂，不只我一个‘关系户’；人才济济，很多人的学历和资质都比我高；另外，人们吃皇粮，却都人浮于事。所以，我愈加怀念大学时代的梦想——创办一份独具特色的女性杂志或报刊。”

“是啊，我第一个知道你这个秘密……后来怎么样？”夏笛问道。

“我决定离职，为此还和父亲大吵了一架。他要和我断绝父女关系……”女孩苦笑，继续说道：“这件事不得不暂时搁置。半年之后，一个偶然的机缘，我去上海出差。在那里，我发现了女性时尚杂志的巨大魅力，有幸参加了‘上海时尚年会和时尚周’以及在上海举办的‘时尚产业论坛’。并获知，上海市一项零售期刊销售情况的调查显示，高档类女性期刊的销量上升，在所有期刊中位居第二，约占16％的市场份额。回到华尔市后，我便开始了创刊的计划和筹备工作，并且再一次决定辞职。我找机会和父亲长谈，终于做通了他的工作。”

女孩莞尔一笑，举杯敬向夏笛。

“我来到上海，按计划到一家知名的女性杂志社面试。那次出差，刚好赶上那家杂志社在上海国际会议中心举行的盛大周年庆活动。当我用一口流利的日语介绍自己的作品时，在场的面试官无不点头微笑。

很快，我便成为了这家杂志社

你不是二等公民（3）

她的脸上投下了斑斑光影。

原来，从机关辞职的她，根本无法适应新的职场生活。由于不知道如何排遣工作压力，她的情绪变得十分消极，但她总是尽量掩饰，担心领导发现之后被炒鱿鱼。另外，好强、倔强、不服输的性格也让她吃尽了苦头，开始茶不思饭不想，那段时间地憔悴了很多。原本信誓旦旦要做女强人的她，好像霜打的茄子一样，开始以“二等公民”的称谓自嘲。

夏笛不由得身体前倾，关切地说：“你这种心理素质还想创业呢?

长此以往，工作保不住不说，身体也吃不消啊！”

“我大病了一场，父母都很担心，单位的同事给我介绍了一位资深的心理医生。开始的时候，我每周一、三、五都会去就诊，接受他的治疗。他给了我许多不错的建议。他说，‘有什么心态做什么事’，心理素质是人的整体素质的重要组成部分，成功路上会面临一个又一个困境，唯有依靠过硬的心理素质去面对困境，把挫折和挑战当作机遇，才能走向成功。接着他通过一些测试分析出我的心理素质很差，开始教我如何控制情绪……对不起，你喜欢听我唠叨这些吗？”女孩突然充满歉意地问道。

夏笛连忙点头，耐心地等待她接下来的话。

“他告诉我，必须承认某种情绪的存在。好比有人怕黑，想要去除这种反应，先得承认他对黑暗有惧怕的心理。同时，要彻底放松自己。否则长期的压力会使人血压上升，抵抗力下降。学着关上门或闭上眼，听音乐放松，或者与朋友漫步。除此之外，如果你觉得在工作上停止了前进，不妨试试‘获得一种新技术或手艺’的方法，寻找一个新领域去释放潜力。最后，他说‘要经常和自己沟通’，这是最重要的一点。无论多忙，每天一定要留出一点时间给自己独处。他给了我一

本书，让我坐在床前阅读。我的精神状态果然慢慢变好了。后来，他又告诉我说，当一

你不是二等公民（4）

个人的心态好起来的时候，心灵便会产生巨大的能量，可以感染很多人。

但是，当我们感到烦闷或者沮丧的时候，如果不能及时控制情绪，心灵便会因此枯萎，有再多的技巧和能量也是发挥不出来的。现在，我走出了阴霾，今天才有机会坐在这里和你一起喝酒。很难想象，如果心理素质没有得到加强和锻炼，现在的我会是什么样子。”

“苏珊，其实很多职场人的心理健康都存在问题。只不过，你想要实现自己梦想的愿望太迫切，给自己的压力太大了。任何事物都具有两面性，一个人的心理越健康，他的心理素质就会越好，他应付压力的能力就越强，这种人一般不会受情绪波动的影响。”夏笛真诚地说。

“你想不想检查一下自己的心理健康状况？我有一个最简单的办法。”女孩神秘地问道。

“当然，你说说看？”

“第一点，对自己比较满意。一个心理健康的人能体验到自己的存在价值；对自己的生活目标和理想也能定得切合实际，而不会提出苛刻的期望和要求；心理不健康的人缺乏自知之明，总要求自己把事情做到十全十美，总和自己过不去，直至心理状态失去平衡。第二点，与他人和睦相处。心理健康的人乐于与人交往，不仅能接受自我，也能接受他人，能认可别人存在的重要性和作用；心理不健康的人总是视自我有别于集体，与周围的人和环境格格不入。第三点，把工作当作乐趣。心理健康的人会在工作中尽可能地发挥自己的个性和才华，并从工作的成果中获得满足和鼓励，把工作看成是乐趣而不是负担。心理不健康的人则恰好相反。第四点，能够协调和控制自己的情绪。心理健康的人，乐观、开朗、满意、愉快等积极情绪总是占优势，能够适当

你不是二等公民（5）

离自己的年龄特征，一般都是心理不健康的表现。怎么样，我说了这么多，你对自己的心理健康状况作何判断？”她笑着问。

“我觉得你更像是一个专业的心理医生，不是那个每天抱着一本文学论著啃个不停的小丫头。有机会我一定要见见这位心理医生！我要好好问问，他究竟用了什么方法，这么快就把一个‘病人’变成了同行。”夏笛痴痴地笑了起来。

“你真的想见他吗？”苏珊问道。

夏笛一愣，他望着苏珊美丽的大眼睛，怔怔地耸耸肩。

“舒克！过来一下。”苏珊热情地挥舞着双手，向不远处的人群示意。夏笛循声望去，只见一个男子正和一群老同学聊得火热。

“你好！”舒克向夏笛伸出右手。

“这是我的老同学夏笛，学生会的文艺骨干，我们一起演过话剧《白毛女》，他饰演杨白劳，我饰演喜儿。哦，这是我男朋友舒克，就是刚才和你提到的那位心理医生。这个名字是不是很有趣？所以，我准备改名字叫贝塔！”苏珊说笑不停，亲昵地捏了捏舒克的鼻子。

夏笛木讷地伸出右手，这个结果让他有一种说不出来的感觉，怎么说呢？情理之中，意料之外。他用力拍了一下脑袋，庆幸它还能继续工作，能想出如此到位的一句话：

“你们聊，我去那边看看！”夏笛和舒克碰杯，起身离开了。

“提高心理素质，注意控制情绪。”夏笛悻悻地嘟囔。

人们三五成群地走出了华夏娱乐城，离别声声道不尽依依不舍之情。夏笛站在路边拦车，望着晴朗的星空，他暗想：明天一定是个好天气。然后，思绪忍不住飘向了大学时代，那个栀子花开的季节……许多事情如同聚会一样，终会散场，一旦失去便无法从头再来。夏迪狠狠地掐灭了烟头。

夜深了，整座城市沉沉地睡去，闪烁的霓虹灯在夜色中越发美丽。

找一个加薪的理由（1）

每当新年来临之际，华尔市就会显得很大，往日拥堵的景象消失了，取而代之的是空旷的商场、车站、剧场。这座城市中，将近三分之二的人口来自外地。每逢新春佳节，他们便会选择回家过年。此时，华尔市终于可以长舒一口气了，交通部门却开始承受难以想象的压力。

孙瑞差点没回去，家乡正在闹雪灾，火车票和飞机票提前十天就售完了。幸好他的大学同学二姨父在火车站工作，托人弄到了一张卧铺。提上买给父母和哥嫂的礼物，孙瑞匆匆踏上了南下的列车。

将近半个月的假期让孙瑞雀跃不已，这是他工作以来最长的假期，终于能和父母多呆几天了。夏笛羡慕得抓耳挠腮，百思特公司只有一周的假期，幸好夏笛的家就在华尔市郊区，否则假期就都浪费在路上了。

由于回家早，孙瑞和父母便一起置办起了年货，从大年初二开始，家里要陆陆续续地招待亲朋。所以，他勤快地骑着父亲的摩托车，载着母亲穿梭于乡里新建的柏油路上。远处的丘陵布满了青松和竹林，大道两旁种着绿油油的蔬菜，家乡的二月份早已温暖如春。菜市场里，菜农们将新鲜的蔬菜码放整齐，双眼不停地搜寻着买主。

“今年菜价太贵了，比往年高出一半呢。”母亲感慨道。

“全国物价都在上涨，肉制品，粮油，水果……我和夏笛都觉得在外面吃比自己做更实惠。”孙瑞手中拎着大包小包，跟在母亲后面附和道。

“上次你回来说要在华尔市买房子，想好了没有？”母亲边问边捡起一扎油菜。

“去年和你们说的时候，华尔市的房价还很便宜，现在翻了一倍多，我攒的钱连首付都付不起。”

找一个加薪的理由（2）

“如果你想买，我和你爸或许能帮忙，你二叔也有钱。”孙瑞的二叔是本市某建筑公司的总经理。

“不买了，错过大好的时机了，考虑买房主要是想‘炒一炒’。”

“炒房和炒股票一样吗？”母亲转头问他。

“妈，您太有才了。”孙瑞笑着拍了拍母亲的肩膀。

春节假期既简单又充实，孙瑞的娱乐核心是那台戴尔笔记本电脑。

回家之前，他办了一张无线上网卡，以便能在家里联系到熟人。

家人在厨房里忙活，孙瑞正抱着笔记本上网，MSN突然闪烁起来。

“孙瑞，新年好！假期过得好吗？”夏笛问道。

“陪父母聊天，轮流到亲戚家串门、吃饭。你呢？”

“天天浏览网页！刚刚看了一条不错的评论。”

孙瑞点击夏笛发来的网址，弹出一个标题为“下一个涨价的是什么”的网页。一幅《龟兔赛跑》的漫画立即展现在眼前：一只大汗淋漓的小乌龟正在缓慢地爬行，前面几十只兔子正在欢快地奔跑，两者之间的距离越来越远。耐人寻味的是，乌龟的身上标有“工资”两个字，而兔子们的身上则分别写着“油价”、“房价”、“肉价”、“账单”等。

“哈哈，什么都在涨，只有工资不涨！”孙瑞敲打着键盘。

“实际就是这么回事！你接着往下看。”夏笛回复。

“目前，物价上涨波及全国城乡，尤其副食品的价格涨幅更是惊人，其中猪肉价与去年同期相比普遍翻了一番。由于物价和民生息息相关，物价上涨尤其是食品价格的上涨引起了越来越多的关注，涨价已成为当前国民经济中的突出问题……”

“如果工资也能‘哄抬’上去就好了！”夏笛开玩笑地说。

“唉，我现在既迷茫又自卑。我二舅家的表哥，大我两岁，高中毕业之后开始做小买卖，先卖臭豆腐，再卖鸭脖子，后来做起大米生意。

找一个加薪的理由（3）

如今开着一辆奥迪A6，自己当老板了。”孙瑞不无感叹地说。

“我们拿的是固定工资，做多做少都是那么多钱，顶多年底有点奖励或者分红。你看那些下海经商的小贩，哪个不比我们家底厚？不过话说回来，我们也经受不住那样的日晒雨淋。”

“想想办法，让老板主动加薪！”孙瑞振奋地说。

“世上没有主动给员工加薪的老板，要么他想不起来，要么是你的表现永远无法让他满意。所以，想要加薪必须自己争取！前提是，你的业绩、能力和表现足以超过其他同事，这样才能有把握提出加薪。”

夏笛说得头头是道。

“慢慢来吧，反正我们还年轻，只要不停地学习和奋斗，加薪的事儿应该可以水到渠成。你说呢？”孙瑞憧憬地说。

“那可不一定！我们部门有个老员工，比我早两年进百思特，工作卖力，按时完成任务，工资却和我这个新人一样多。他没有怨言吗？

只是不说罢了。在一个地方工作久了，自然就安逸了，或许早已失去了斗志，还提什么加薪，他们认为只要能保住饭碗就不错了。所以，加薪的事儿必须自己主动出击才有戏！”

“可悲呀！我得好好想想加薪的事儿，等到时机成熟了我好找领导谈谈。现在物价上涨这么快，工资的涨幅却还不如乌龟呢，简直和蜗牛差不多。可是，怎么提呢？我担心偷鸡不成反蚀一把米！”孙瑞不知不觉地揪起了下巴上短短的胡茬。

正在这时，MSN弹出了一个小窗口，网名“我是上帝”的人将孙瑞加入好友名单。紧接着，一条信息发了过来：

“孙瑞，我是高翔，新年好！”

“你是曹操的师傅吧？跑得比他还快！”

“什么意思？”高翔不解地问。

“‘说曹操曹操就到’，而我只是想了想，你就出现了。”孙瑞组了

找一个加薪的理由（4）

一个群，将夏笛和高翔都拉进了群里。

夏笛早就想认识一下高翔，没想到却是以网友的身份。

“你好，高翔，久闻大名。”他客气地问候。

“你好，经常听孙瑞提起你。”对方说到。

“高翔，我和夏笛正在找一个让老板给加薪的理由，你也一起参与吧！”孙瑞热情邀请。

“好啊，只是，我觉得加薪的时机并不成熟，讨论这个话题为时尚早！”

夏笛早猜到高翔的回答会出人意料，虽然从未见过面，但是通过孙瑞，他对高翔的性格和为人都有所了解。高翔不做“墙头草”，他不喜欢做“选择题”。无论何时，他总要想办法挖掘出另一个答案。

“为什么？”孙瑞直勾勾地盯着电脑，仿佛面对着高翔一样。

“老板给你加薪，意味着他必须为此承担部分经济损失。所以，在提加薪之前，一定要对自己做一番正确的评估。比如，你在公司的资历如何？你在老板心中的分量重不重？你最近出色地完成了哪些项目？这些项目为公司带来了多大的利润？你未来还会为公司作出哪些贡献？

甚至于，你的离开是否会为公司带来某方面的损失……正确评估之后，你才能知己知彼，有的放矢，既不会让老板为难，也可以让同事们觉得你‘薪有所值’！”

高翔的话让夏笛和孙瑞茅塞顿开，暗暗向他竖起了大拇指。

“有道理！如果我觉得我在公司里很重要，物超所值，下一步应该怎么做呢？”夏笛问道。

“其实，自我评估也是在选择适当的时机。假如你认为时机已经成熟了，就要学会‘善开金口’！主动向老板提出加薪是一招险棋，弄不

好会被扫地出门，或者即使没有被扫出去，今后他也会对你‘另眼相看’。所以，‘善开金口’是不让老板对你反感又可以使自己的腰包

找一个加薪的理由（5）

鼓起来的前提。第一招就是‘托人传话’。巧妙地借用他人之口，善意地达到自己的目的。作为一般员工，或许不能经常和老板直接打交道，但是部门经理或者上司主管对你的了解多一些，而他们经常会被老板召集开会。同时，老板身边也会有几个比较亲近的人，通过他们传达你的加薪要求，比你直接申请的效果要好很多。这里你得把握好一个“度”，即能替你传话的人一定是了解你、理解你、同情你的人，这样他在传话的过程中就能把话说得婉转些、圆满些，即使遭到拒绝，面子上也不至于太尴尬。”

孙瑞直截了当：“高翔，你的工作经验一定很丰富吧？要不怎么会知道这么多东西呢？给我们讲讲，怎么学来的？”

高翔谦虚地说：“我只比你们大两岁，工作经验能丰富到哪儿去呀？我随便侃，你们随便听吧！”

孙瑞追问：“你说说嘛，这里又没有外人。”

高翔说：“无论何时，你必须把身边的每一个人当作上帝，其中也包括你！当你遇到困难和挫折的时候，要多问，多听，多看，你会发现，上帝就在你的身边，他总能想出更好的主意！或许，他们并没有伸手帮助你，但是他们可以给你灵感和建议，使你度过难关！”

片刻之后，孙瑞回复：“这番话太深奥了，不过我似乎能够明白你的意思。”

高翔说：“我们拿加薪这件事举例。两年前，我在南方的一家公司任职，由于初来乍到，不懂规矩。每次发完工资总喜欢打听，‘嗨，你这个月拿了多少？’。同事们一个个讳莫如深，三缄其口。后来我才明白其中的奥秘：每个员工的薪水不一样。一个偶然的机会，我发现自己的工资比同事们少了好几百。可是，我们的工作内容是完全相同的。

于是我趁着向老总送材料的时候向他作了一番‘提醒’，婉转地说明了情况，并询问是不是因为转正后的手续没有办妥。其实，我知道人事

找一个加薪的理由（6）

部早已办好了手续。领导听了我的话，并没有什么特别的反应，只是认真地答应替我问问财务部。于是，第二天我便接到了工资上调的通知。”

夏笛感叹道：“老板也有不知情的时候，他负责公司全面运营，无法照顾到每一个员工。所以，主动和老板沟通也是妥善解决问题的好办法。”

高翔说：“这样的‘交锋’相对婉转了一些。如果你觉得自己的付出与回报不成正比，如果你认为你的能力或者潜力足以压过身边的平庸之辈，那么，你也可以直言不讳地向老板提出加薪要求。你不愿提或不敢提，知情的人会觉得你缺乏激情、不思进取。要知道，精明的老板有时宁愿给一个敢为天下先的“激进分子”加1000块钱，也不愿给十个按部就班的平庸之辈人均加100块钱。而第一个吃螃蟹的人往往创造的财富是最多的。”

夏笛兴致勃勃地说：“我刚刚想起一个人，他让老板主动给他加薪的方法很特别。孙瑞，你还记得咱们杂志社的胡杨吗？”

孙瑞揶揄道：“当然记得了，他可是我们杂志社的名嘴，副总编身边的红人！”

夏笛说：“胡杨是我们原单位的同事，也是一个业务骨干。有一次一块喝酒，他绘声绘色地说一个大学同学在另一家单位工作，月薪比他多了近1000。得知他的待遇不高，便力邀他加盟，还说老板已经给他留好了位置。胡杨考虑到老板平时对他不错，工作也干的得心应手，只要老板能给他加薪600，他就不想离开我们单位。但是，薪水毕竟是个诱惑，胡杨还是找机会把他同学的意思和老板说明了。同时，他还说，老板有了接替的人选之后他才会离开，如果暂时找不到合适的人，他宁愿放弃那份薪水也会继续留下来。老板感动之余明白了他

的意思。一个月后，胡杨比我们多拿了800！！”夏笛打了两个感叹号。

孙瑞说：“现在想想，真是不公平！撑死胆大的，饿死胆小的。”

高翔说：“人家有那个胆子，而且对自己有了准确的评估。你能肯定公司真的离不开你吗？你走之后马上就有单位接收吗？新单位的薪水一定比现在多吗？这些问题必须在假意辞职之前搞清楚，否则结果很可能让你哭笑不得。”

孙瑞贫嘴道：“挣钱不容易呀！挣老板的钱更不容易！什么时候咱自己当老板就好了！有钱了，咱买两碗豆浆，喝一碗倒掉一碗。”

“给你们两个上课，我胳膊都敲酸了！开饭喽，哥们儿回见！”不等夏笛和孙瑞和他打招呼，“我是上帝”的头像已经变暗了。

“这小子，来无影去无踪，神神叨叨的样子。有机会一起吃个饭吧，这次算是认识了。”夏笛对孙瑞说。

“没问题，我也去吃饭了，回见！”孙瑞关掉电脑。

没有人能说清楚网络世界究竟是喧闹的还是寂静的，也没有人能看清楚现实世界究竟是真实的还是虚拟的。我们看到的网络世界由一根网线连接，我们看到的现实世界则是由多数不认识的人和事物构成。

它们同样神秘莫测，充满未知和诱惑。

当夏笛和孙瑞的头像暗淡之后，“我是上帝”的头像重新亮起，如同萤火虫一般，发出了幽幽的蓝光。

微笑是最好的武器（1）

时至今日，彭坦依然能够清晰地记得他的第一份工作。那时，他只有二十四岁——一个让他做梦都想重新来过的年龄。

他的第一份工作是广告公司的业务员，底薪只有八百，刚好够他支付一个月的生活费和房租。那时候，他不得不勒紧腰带，日子过得十分辛苦。然而精神上的痛苦远远超过了物质条件的匮乏——他不喜欢这份工作，而且是发自内心的不喜欢。他认为销售是一项没有技术含量的工作。他甚至觉得从事这个行业有点愧对父母的教育投资。但出于生计的目的，彭坦不得不选择从销售做起。

刚进入公司时，彭坦拿起电话就发怵，但他终于翻开厚厚的大黄页按下了第一串数字。电话通了，他支支吾吾地说找一下对方公司的办公室主任，对方问他有什么事，经过几秒钟的内心斗争，他决定实话实说，因为他实在想不出一番美妙的话来包装他的推销意图。

“您好，打扰了，我是……”

“哐当”一声，电话被挂断了。彭坦听着电话中不断传来的“滴滴滴”的声音，内心变得一片冰凉。什么希望、憧憬……统统消失不见了。此刻，他仿佛看到办公室里所有的人都向他投来了鄙夷的目光，都在窃窃私语地嘲笑他。

正在他愣神的时候，旁边有个男孩突然对他说：

“哥们儿，大黄页上的电话已经被N多批销售员打过了，你还没开口呢，人家就已经知道你要干嘛了。所以摔电话是再正常不过的了，做业务谁没有挨过骂？多打一些电话吧，说句不好听的，瞎猫还能碰上死耗子呢！”

彭坦看了他一眼，没有说话，他从进公司开始，就很少和部门的

微笑是最好的武器（2）

同事们说话。过了一会儿，他似乎不那么难过了，鼓起勇气打了第二个电话。这一次，对方让他发一份传真过去，等他回到工作位置上的时候，旁边的这个男孩对他友好地笑了笑——就这样，这个男孩成了彭坦工作后认识的第一个朋友。

“吉林长春人，姓孔名巍。”

“我叫彭坦，你不是叫孔丘吗？”

“呵呵，那是我工作时用的‘艺名’。”

彭坦心里原本装满了沉甸甸的大石头，同事灿烂的笑容让他暂时轻松了一些，但是没过一会儿，业绩考核的巨石又重重地压上了他的心口。

他每天都期待打卡机的铃声赶快响起来，就好像一个被判刑的犯人期待出狱的日期一样地迫切和焦急。他惧怕没有经济来源的生活，惧怕不断重复却没有收效的工作：打电话，发传真，查资料……人生的信仰在哪里？追求的梦想在哪里？彭坦时常发出这样的疑问，这些疑问让他的情绪变得异常低落。

然而，第一份工作带来的痛楚还远远没有结束。

由于没有销售经验，他经常被其他销售员“挤兑”去开发一些比较陈旧的地区，和一些几乎没有合作机会的客户。这样的话，对于迫切渴望出单以避免被开除的彭坦而言，更是雪上加霜了。

两个星期之后，彭坦意外地获得了一个好消息，他联系的意向客户中有一家竟然主动打电话给他，准备在企业会员特刊上投放广告。

虽然给了最低折扣，最后只有5600元，但是这对于彭坦来说，简直就是掉进急流之后抓住了一颗救命稻草，经过一番挣扎，他终于看到了生还的希望。

彭坦开单子的消息不胫而走，同一个销售部的同事都知道了，但每个人似乎都没有太大的反应，只有旁边的孔巍拍了拍他的肩膀，让

微笑是最好的武器（3）

他继续加油。

三天后，发生了一件小事。

“什么？这个单子不能算我的？为什么呀？”彭坦激动地拍案而起，不可思议地盯着部门主管何丽娜问。

“根据公司客户数据库平台的信息录入来看，这个客户应该是属于陈琳的。她对客户进行了早期开发和后期跟踪，直到两天前还在联系该公司的办公室主任。”何丽娜平静地说。

“我想澄清两点。第一，和我确定合作关系的并不是办公室主任，而是企划部的一位领导；第二，当初你划分客户资料的时候清楚地告诉过我，这些客户已经被其他同事联系过了，交给我继续跟踪主要是为了熟悉业务，减少以后的工作难度。但为什么现在会出现这种情况呢？希望你能给我一个解释或说明。”彭坦看着这个比他年龄小两岁的主管严肃地说道。

“怎么，急了？”何丽娜扫了他一眼。

“急什么？我是在和你沟通问题呢。”彭坦急赤白脸地辩解。

“我就是在给你解决呢。你知道陈琳上个月销售额是多少吗？”何丽娜又扫了他一眼。

“不知道。”彭坦知道她要说什么，便厌烦地把脸扭向一边。

“2.8万，你算算？我们根据客观事实看待这个问题……”

“你的意思是说，她不至于和我抢单？倒是我这个没有业绩的人想要趁机分她一杯羹了？”彭坦听到这样的话，真是郁闷坏了。辛苦争取来的单子，竟然要写到他人名下，这不是竹篮打水一场空吗？

“你别激动，我的意思是，如果要公平地处理这件事情，只能合理分配这个单子。不得不承认，陈琳为这次成功交易做了大量的铺垫工作。”

彭坦苦笑了一声，结果对他来说已经不重要了。他再次审视眼前

微笑是最好的武器（4）

的这个何丽娜，不得不感慨自己涉世太浅，无法在职场中游刃有余地生存，纵然有扎实的专业知识做依托，此时却无用武之地了。

彭坦无话可说，他没有业绩，而何丽娜虽然只有初中文化，销售经验却长达七年，月销售额至少六万。

“你在想什么呢？如果你觉得这样的处理方式不妥，还可以提出其他建议嘛。”何丽娜看他只是一味地盯着自己而不说话，顿感不快。

“不用了，这个单子给陈琳吧。”彭坦苦笑了一声，然后如释重负地走开了。

同事们都在琢磨，有人认为彭坦绝对不会忍受这种伤害，估计会马上辞职走人；有人认为他一定会调转矛头对准陈琳或何丽娜；还有人认为他可能从此一蹶不振，最后被公司开掉。

众人的议论并不能代替彭坦的真实想法。俗话说“不蒸馒头争口气”，彭坦坚定了一个信念——出个大单，再走不迟。

彭坦回到办公室后，发现其他同事都已离去，只有孔巍一个人不知道在捣鼓什么。走近一看，原来他在整理一摞旧照片。

“愿意去我家坐坐吗？离公司很近的。”孔巍见他过来，便笑着问道。

“好啊！”彭坦很乐意地接受了邀请。

“上周末闲在家，整理杂物的时候，突然翻出一些旧照片，其中一些是我大学期间在麦当劳打工时拍的。”

彭坦顺眼望去，照片里的孔巍身着工作制服，手里拎着拖把和抹布，满脸堆笑，彭坦被这张多年前的照片感染了，忍不住笑了起来。

孔巍平时看上去总是一付笑呵呵的样子，因此他和同事关系十分融洽，中午下班之后，总会有人主动给他带饭，主动围上去和他聊天，找他帮忙出点子。每天早晨，彭坦一走进公司，就能听到他那爽

朗的笑声，这样的笑声随处可闻——办公室，走廊，会议室……“麦当劳快餐店打工的经历让我受益匪浅，每天必须重复无数次的

微笑是最好的武器（5）

‘微笑服务’，刚开始很不习惯。无论顾客的行为和态度是错还是对，都必须面带微笑地为他们服务，这对锻炼我的耐心与毅力有极大的帮助。

顾客少的时候，老员工会透露一些经验之谈，他们说微笑是与人沟通最好的开场白。那次锻炼之后，我学会了时刻保持用微笑来面对一切。”孔巍依旧笑容满面地说。

听完孔巍的话，彭坦陷入了沉思：如同战场的职场当中，强手如林，充满激烈的竞争。面对观念冲突、心灵困惑、选择矛盾等问题的时候，要想在职场中顽强地生存下去，不仅需要具备良好的知识、素质、能力，还需要具有积极的工作心态和充满自信的微笑。这样才能寻找到自己的一席之地，开发出自己的潜能，实现自己的人生价值……然而，在面对不可避免的现实问题时，我那自信的微笑又到哪里去了呢？彭坦下定决心，一切从微笑开始！

周一早晨，何丽娜从卫生间出来，和彭坦撞了个满怀，她刚想说点什么，就听彭坦爽朗地说：“来得这么早啊！今天路上可真堵。”她诧异地抬头，一张笑脸近在眼前。

何丽娜同样微笑地说：“一些表格没做完。”无形中，微笑成了两人之间“融冰”的“功臣”，化解了些许尴尬。

走进办公室，彭坦微笑着和同事们打招呼，这让一些同事感到有些惊讶和不自在。对此，彭坦也不以为意。工作的时候，他精神抖擞地和客户聊天，一改从前公事公办的口气，透露出一种饱满的乐观和自信。仅仅一个上午的时间，彭坦便拨打了几十个电话，发了30多份传真。他侃侃而谈的话语和自信爽朗的笑声，感染了办公室的同事们。

中午下班之后，他主动和同事们一起下楼吃饭，而不是像以往一样独自订餐。

虽然刚开始这样的改变让彭坦有些不自在，表现得也不是特别自然，但是随后的几天里，他坚持了这个改变的过程，也渐渐有了一些

微笑是最好的武器（6）

收效。

何丽娜面对他的笑脸，再也无法黑着脸、冷冰冰地说话了。每次到办公室“视察”，她都会询问他的情况，主动帮助他解决一些难缠的客户问题，甚至会冒充他的秘书，帮他完成销售过程中的某个环节。而彭坦也从心底消除了对何丽娜反感和排斥，渐渐地恢复了职员上下级的融洽关系，坦然地向她汇报工作，不再将询问视为一种监视。

同事们看他的眼神也不再躲闪，慢慢变得随意起来。彭坦根据每个人的特点、需求、性格收集了很多信息，以便日后可根据其兴趣、爱好寻找共同的话题——拥有共同语言的人总是格外亲近。当初孔巍给彭坦提出这个建议的时候，他还不以为然，认为没有必要这么下功夫呢。

孔巍语气调侃地说道：

“如果你觉得没必要，自然就没有必要，但是如果你想要改善现在的状况，而又不准备付诸行动的话，结果肯定比现在更糟糕。好比一个人先天有缺陷并不可怕，可怕的是后天有能力去弥补却仍然裹足不前，即使预见了这种缺陷将会带来严重的后果，也只是不断地观望、拖沓……你在等待奇迹的出现吗？”

心情烦闷的时候，他努力不去琢磨那些烦人的事。相比从前，他很少唉声叹气，因为孔巍提醒过他这一点。坏情绪如同哈欠一样容易传染别人，你叹气之后，很快会有另外一个同事跟着叹气，这是一种奇妙的现象。职场本就是一个高压场所，每个人都承受着一定的负荷。

同样，快乐的情绪也会迅速感染他人，你大声笑的时候，对方的嘴角也会随之上扬。从某种意义上来讲，保持微笑以及精神饱满的状态，是对自己的一种职业要求，也是对他人的一种尊重。

彭坦从一个微笑中得到很多东西——宽容、自信、尊重等。在这个过程中，他明白了职场生存中的众多法则。比如学会欣赏他人，肯定对方的能力，而不是抓住一个缺点不放；不要总是觉得自己怀才不遇，将恶劣的情绪带到工作中来；不要欺生等。而最重要的一条是：脸上要永远保持微笑。

或许你很讨厌这种职业性的微笑，但是它的确可以让你在职场中自保，并且快乐地生存。如果你可以面对伤害过你的人露出微笑，那么这远远不止是一种胸怀和大度，它更需要你有很大的勇气和魄力。

彭坦在销售部的第二个月过得很快，与主管、同事的和睦相处让他不再厌恶上班所带来的压力和枯燥感。销售员之间的相互勉励使他感到自己并非孤军奋战，而是身处一个相互合作和帮助的团队中。

业绩考核的压力不再如同冰山般地如影随形，彭坦对公司的感情也随着同事之间友好的关系而升温，他开始真正地融入团队，重新审视并合理地利用起了这个工作平台。

记住！这是你的工作（1）

公司的销售培训很多，彭坦刚刚挂了一个客户的电话，准备去传真的时候，何丽娜便怀抱会议专用的厚厚的记事本走进来了。彭坦一点也不喜欢公司举行的这些“形式主义”培训，他认为它们有道无法，根本不实用。这样的培训，顶多也就是一个动员大会，目的不过是让大家不要偷懒，能够充满激情地投入工作罢了。比起这些只给希望不给路走的培训，彭坦宁愿多打几个有效电话。

“彭坦去就可以了，你们继续工作。这次培训只针对工作时间不满三个月的员工。”

各个销售部的新员工很快挤满了偌大的会议室。彭坦坐在一堆人中间，一边发呆一边听旁边的同事聊闲话。

“销售二部李淼出了个大单，运气真好！”一个身材消瘦的中年男子说。

“好像有十几万吧，提成至少也有两万呢！啧啧。”一个胖胖的女孩接茬道。

“人家可不是运气好，人家是努力工作得来的！知道李淼每天发多少传真吗？300份！有一次我去他们办公室，看见她右手在资料上写名字，左手在传真机上按电话号码。”彭坦前排的一个男孩突然转头说。

300份？彭坦心里一惊！如果发出去300份传真，那么电话量绝对不止300个，怎么可能有人达到这么高的工作效率呢？彭坦心里对比了一下，不禁有些自责，他的日工作量只有一百多个电话，40多份传真而已。这样算来，他的工作效率只有李淼的四分之一……“李淼是谁？她在哪个部门？”彭坦不禁脱口问道。

几个人面面相觑。

记住！这是你的工作（2）

胖胖的女孩笑嘻嘻地说：

“上个礼拜就通知培训的事了，你没有看吗？”

说话间，主席台上，一个眉目清秀的女孩坐上了主讲人的位置。

“她就是李淼！”

闻听此言，彭坦定睛打量起来。

这女孩没有什么特别之处，看上去比较文弱，戴着一副蓝色边框的眼镜。她伸手取出档案袋里的资料，认真地翻看了几页，然后便把纤细的手指交叉着放在桌子上，开始了她的培训演讲。

“大家好，我是李淼。”她的声音很轻柔，露出一抹恰到好处的微笑。

“在座有很多新同事，你们来自不同的领域，有的刚刚毕业，有的刚开始介入广告营销这个行业，也有人自始至终服务于这个行业。你们对销售有自己的目标、理想、信念。我想说，这是一个不断追求、探索、学习、积累的过程，你需要有一个适应过程。有的人认为这个行业‘技术含量’比较低，而且这样的公司比较多、门槛也低，不需要太多成本和工作经验；有的人认为这个行业赚钱比较快，是一条赚钱的捷径；还有的人认为通过销售可以接触形形色色的人，为自己积累人脉……除了这些憧憬之外，我觉得最重要的还是职业习惯的养成。

否则，你们所希望的都终将变成泡影，因为在你没有真正把销售当作你的工作之前，一切都是空谈。”

彭坦心想，莫非这只是一个自编、自导、自演的表彰大会？不过，李淼应该有一些经验之谈，如果她愿意讲，这个培训倒是值得一听。

“我不想对大家说一堆长篇大论，那样等到培训结束之后你们只会一头雾水。以我为例吧，把我的销售故事讲给你们听。虽然我不是什

么成功人物，但是我和你们一样，是从入门开始，一点一滴地积累起经验来的，所以我们的经历还是有很多共同之处的。”

记住！这是你的工作（3）

李淼端起桌子上的矿泉水饮了一口，继续讲道：

“不知道你们当中有没有这样的人，最讨厌做销售却偏偏选了这行。他们在短暂的新鲜感过后，很长时间都会处于痛苦的心理挣扎之中——究竟是走还是留呢？我也曾做过这样的选择题，最终我选择了留下——生活窘迫的我迫切地需要一份工作糊口。公司早期开发的是本地客户，对意向客户进行上门拜访必不可少。那个时候，我最发怵的就是上门拜访，因为我害怕在和陌生人交流的过程中，会出现一些难以应对的突发状况。我担心他们看不起我，把我当作一个为了赚钱而喋喋不休的跳梁小丑。第一次登门拜访我至今还记忆犹新，它没有我臆想中的成功或失败，好戏还没开场就结束了。因为我没有见到那位客户，他在我到达半个小时之前已经外出，没有留给我哪怕几秒钟的交流时间，打了一晚上的腹稿却完全没有派上用场。

事后，我沿着附近的一条人工河慢慢踱步，心中五味杂陈——有轻松，有失落，有尴尬，有疲惫……这个客户在电话里说得那么热情，我甚至可以通过电话看到他脸上的表情。当时，这样的客户太少了，对于习惯了被其他客户挂电话和恶语相向的我来说，他简直是让我诚惶诚恐、感恩戴德。那个时候，我也天真地认为，这样一个给点好脸色的客户就一定是意向客户，于是我把全部的热情和信任都交付给他了。

如今，他却让我白白地跑了一趟，别说解释，连个借口也没有就‘逃之夭夭’了。早知如此，何必答应我呢？我产生了一种强烈的被他人轻视的屈辱感。

生活不会因为你的糟糕心情而裹足不前。为了下个月的房租和生活费，我强打起精神继续干这份工作，但状态一直不好。在整个销售过程中，总会有一两个环节让我感到吃力和厌恶。其实，我知道问题

的关键出在哪里——潜意识中，我并没有将这份充满挫败感的工作当作我的事业，父母高额的教育投资让我觉得从事销售充满了罪恶感。

记住！这是你的工作（4）

我已经三个月没有成单了，如果不是公司刚刚起步，急需稳定的销售员，我这种落后分子可能早就被开除了。有同学劝我说，这种工作不适合女孩做，还是尽早辞掉算了。而面对物价上涨的大潮，微薄的薪水也实在难以消除我心中肆意疯长的野草。

和大学时候一样，每当孤寂无助的时候我便会奔向图书馆——书店或者图书大厦成为我经常光顾的地方。偶然的机会，我阅读了一本名叫《把信送给加西亚》的书，它作为企业员工的培训读本被推向市场，受到了很多人的青睐。对当时的我来说，这本书是一个非常好的推动器，它唤醒了我潜意识中的自信和良知。我觉得自己不能这么混下去了，应该努力奋斗了！”

李淼举起手中的一本书，展示给大家看。彭坦伸长脖子张望了下，他记住了那本书的模样，决定有时间去买一本。

“我仅用两个小时便读完了这本书，它告诉了我一个毋庸置疑并且不可违抗的职业法则：记住，这是你的工作！

读完书之后审视之前的工作，我一直暗暗责备自己，没有付出热忱和恒心，甚至连最基本的准备都没有做——保持一颗面对困难、挫折依旧勇敢的心。是的，这是我的工作，我应该从中寻找快乐而不是抱怨。工作当中没有小事，而我却总是以各种理由对它排斥和挑剔，难怪会度日如年呢。

我决定给自己制定一个计划，目标简单、明确、清晰。我想，如果三个月之后仍然没有起色，我就马上辞职走人。随后，我每天的电话沟通量翻倍增长，意向客户随之大大增加。打电话再也不是此前的‘无心之举’，我格外珍惜和留意每个客户在沟通中留下的信息。捕捉到这些信息，非常有助于进一步开发潜在客户。实施这个计划的第一个月，我完成了第一次重要的蜕变——让工作成为一种习惯。同时，我也争取到 了进公司后的第一个订单，销售额是3.6万。月底拿到

百分之十的提成之后，我的喜悦之情溢于言表。我发现，自那次之后，我的自信心增强了很多，而且精神状态也有了明显的好转。

如今，我做销售已有三年，买了房子和车子。这并没有什么值得炫耀和让人羡慕的，因为走在这条路上的人有很多，坚持下来的人成绩都比我要好。我相信你们也会做得比我更好。”

李淼的话激起掌声一片，也引起了彭坦的共鸣。他觉得自己也是在混日子，一直没有尊重现在的工作，没有把工作当作事业去对待。和同学们在网上聊天的时候，他提起这份工作也是含含糊糊，吞吞吐吐，就像这份工作让他抬不起头似的。

李淼的故事让他想起了自己的真实经历，也让他觉得这样的情况原来是普遍存在的——一个人经历得越多，体会得也会越深。

工作电话沟通顺利并不代表见面洽谈一样会顺利，客户会出现各种各样的状况，需要你及时扭转局面去应对。永远不要天真地幻想你可以一次性搞定意向客户，每个人都不会轻易将口袋里的钱掏出来交到你手上，完成这个过程需要你多次耐心地沟通和拜访。无论如何，这整个过程都是你的工作。

几年时间过去了，彭坦依然记得那次培训结束后，他跟在李淼后面请教的时候，她轻快而坚定地说：“记住，如果你在这里不行，那到哪里都不行！”

这句话，让他终生受益。就是这句话，让他一次又一次地战胜了自己，并且收获了一份珍贵的礼物——源自内心深处的自信。

谁是谁的踏脚石（1）

已经拥有三年销售工作经验的彭坦，现在是一家保险公司个险业务部的主任，除了培养业务员的销售能力和技巧之外，他谈的单子几乎都是团险，工作难度于是随之增强了。

在这样一个竞争压力很大的办公环境中，彭坦能拥有现在的成绩实属不易！找工作的人都知道，因为市场太大，业务需求也太大，而保险的挑战性则更大，淘汰率也就非常高，所以保险行业经常不间断地招人——这种情况在个险业务部表现得尤甚。

最近，彭坦的部门新来了两名员工，他们的情况大不相同。这是两个非常典型的员工——“许三多”和“成才”。

“许三多”式的员工叫鲁楠，他真诚、本分，对宣传资料和业务培训都认真地研读，一段时间之内便能将所有实际应用的内容烂熟于心。

但是，每当面对客户的时候，却又吞吞吐吐，很难说出一句完整的话来。这让他的内心少了一点自信，面对热心帮助自己的彭坦，他的依赖性表现无遗。

彭坦好心地陪他一起拜访客户，试图让他学习到一些经验，有一次，本来对方可以办四份保险，却因为他的一句笨嘴笨舌的口误，降低了客户对公司的信任度，对方只办了一份比较“保险”的保险。

虽然那次彭坦对犯“低级错误”的他狠狠地批评了一顿，但却没有因此放弃对他的培养。彭坦十分欣赏他身上的某些优点，例如真诚、单纯、执着、不焦躁等。这些是彭坦在其他业务员身上找不到的东西。

“谁家里的鹦鹉意外死亡就好了。”有一次，彭坦轻松地说。

“为什么？你怎么会想到这种事儿呢？”

“这样就可以把它的舌头移植到你的嘴里。”彭坦经常和鲁楠开这

谁是谁的踏脚石（2）

样的玩笑，表达他恨铁不成钢的情绪。他知道，像鲁楠这样扎实、沉稳、爱学习的人，如果再加上一副好口才，业绩肯定就会很好。

而另一位貌似“成才”式的员工叫多红利，他似乎不需要什么帮助，就能游刃有余地扮演起保险代理人的角色。

彭坦冷眼旁观，看到他没几天便成功地“俘获”了几位同事的心，晨会上的他也显得很活跃。同时，多红利在“权术”方面也很有一套，他总是可以找到合适的方法和途径与单位领导走近。

彭坦作为部门主任，不能仅凭个人喜好对待员工，那样有失公平。

但是，尽管多红利在各方面都比鲁楠优秀，彭坦仍然不可抑制地冒出一种想法：多红利滔滔不绝的语气中，总是浸染着一
种“假”和“酸”

的味道——彭坦是从一个普通员工熬到管理层的，所以他“阅人”十分客观。

尽管不太喜欢多红利这样的人，但彭坦还是耐着性子去引导他。或许多红利并不知道，鲁楠因为欠缺沟通技巧，所以被同事们冷落，而他则因为会“拉小圈子”，让圈外人同样会对他产生情绪对立。

彭坦曾找多红利谈话，十分中肯地告诉他，有什么需要帮助的地方尽管提出来，保险行业需要的是坚韧不拔的毅力，如果想干好保险，依靠投机取巧的小伎俩肯定是不行的，小会俩不但无法积累牢固的工作经验，更不能培养出健康的人际关系。

而多红利也一直含笑听他把话讲完，在此期间还不住地点头。随后他讲了很多话，但是没有一句具有实质性，总是遮遮掩掩，这让彭坦心里堵得慌。一个不相信任何人的人，喜欢绕圈子走路的人，必将走向孤立的荒岛。

没多久，多红利做成了一笔大单。某展销会主办方特地购买150万元保额的公众责任险，顾客在消费过程中如有意外，就可以找保险公司理赔。多红利拿到了1.2万元的提成。那天，他兴高采烈地招呼

谁是谁的踏脚石（3）

大家吃饭，平时和他要好的同事都去了，而那些平时不怎么和他说话的人却嗤之以鼻。更有人放出这样的话来：“不就2万块钱吗？至于咋呼成这样？”

当鲁楠笑嘻嘻地和其他人围在多红利周围聊天时，一个同事猛地把他拽到一边，怒其不争地说：“你忘啦，上次他还抢走你一单呢！这么快就化敌为友啦？你傻不傻呀！你们两个人同时进公司，你看他都出了几个单子了？你怎么一点也不着急呢！”

鲁楠眨眨眼睛说：“那是碰巧撞单了，而且都是过去的事儿了，老记在心里累不累呀？出单不是靠运气的，说明我能力还不够，还得多学习。”

这一番话气得那位同事直翻白眼。

一旁的多红利隐隐听到了，也没什么反应，面带笑意地走开了。他表面看来似乎永远是一副不痛不痒、笑脸迎人的模样。但是，很多人都认为他是“笑里藏刀”。

多红利没有自尊吗？他有。不过，他认为在职场中生存，还有比尊严更加重要的东西。虽然有人看不惯他，但是也有一些人觉得他还不错。最关键的是，他不在乎别人怎么看他，这些对他并不重要。他在乎的是，通过某些人所能获取的最大利益是什么，有多少。

这就是“成才式”的聪明人物多红利。

而鲁楠呢，一直按照自己划定的方向奋斗，他勤勤恳恳，认认真真地做好每一件小事。在不知不觉中他的能力得到了不断的提高，并且一点点地沉积了下来。

鲁楠在工作中首先找到了自己的优点和缺点。比如，他逐渐可以正确对待同事和他开玩笑的交流方式，不再为此感到尴尬；他开始坚持自己的“笨”想法，意识到那是一种宝贵的品质，不再像从前一样渴望将其扔到一边。

当然，整个过程离不开彭坦对他的鼓励和肯定，这让木讷的鲁楠

谁是谁的踏脚石（4）

有了坚持下去的动力和勇气。他开始依赖彭坦，有什么问题都会主动地、毫无顾忌地向其询问。

与此同时，多红利却还在用他的“花花肠子”算计着什么。先是三天两头早出晚归地出访，晨会之后马上走人。后来，彭坦再看到他的时候，他总是微笑着打招呼，但是眼睛总是躲躲闪闪的。彭坦不喜欢这种耍小聪明的人，所以也懒得猜他的葫芦里究竟卖的是什么药。

直到多红利拿着一张单子找到他的时候，他才如梦方醒。

“这是什么意思？”彭坦看着手里的一张部门调动申请表，一时反应不过来，他狐疑地望向面前满脸堆笑的多红利。

“彭主任，我申请调入办公室工作了，现在是刘经理的助理。”多红利笑嘻嘻地说。

听到他这么说，彭坦的脑袋“嗡”地一下大了。个险业务部还从未有过跳槽的情况呢，这个多红利算是开了一个先河。关键是，他在此之前没有任何预兆。彭坦放下举起来的签字笔说：

“我去找刘经理沟通一下，之后再决定是否给你签字。”

多红利依旧一副笑容可掬的模样，他跟在彭坦的身后拐进了会议室。

彭坦黑着脸走进刘思成的办公室，刘副总主要负责团险部和个险部的管理工作。彭坦进去的时候，他正在伏案写着什么，看到彭坦进来便赶紧招呼。

“刘经理，您对我有什么意见吗？”彭坦带着情绪问道。

“没有啊，怎么了？”刘思成愣了一下。

“我们部门的多红利要转入内勤，做您的助理，这事儿您知道吧？”他把那张部门表格递给了刘思成。

“嗨，我以为什么事儿呢。我知道这个事，本来打算写完这个文件就去找你谈谈的，没想到这个多红利行动比我快多了，呵呵。”刘思成

谁是谁的踏脚石（5）

递给彭坦一根烟，彭坦轻轻地摇了摇头。

“多红利这个人呀，”刘思成深深地吸了一口烟，“人挺机灵的，而且能喝酒。你也知道，我经常出差跑业务，这几年把肝喝坏了，可是没办法，这找人谈事儿哪有不喝酒的呢？前几天把胃喝出血了，我没告诉单位任何人，不知道多红利从什么地方打探的消息，竟然跑到医院去看我，还连着照顾了我三天呢！我们聊天的时候，自然提到了喝酒的话题，他开玩笑说他父亲是‘酒神’，把他也遗传上了，每天都得喝酒，不然就难受，还说如果我有他这样的胃，喝多少都不怕了。经他这么提醒，我突然想起来，助理小廖不是休产假了吗？我一直忙得没时间找助理。现在，多红利不仅能喝酒，还是个男的，出去办事儿也方便多了，我就产生了让他做助理的想法，当时和他一说，他也表示了同意。”

“刘总，他那是在利用你呢！”彭坦一时冲动地说。

“呵呵，我还怕人利用吗？人与人之间不就是相互利用吗？如果你觉得他在利用我，那就对了，我还要依靠他帮我‘挡酒’呢。”刘思成大笑起来，下颌上的肉堆在了一起。

两个人寒暄了一会儿业务上的事后，彭坦离开了刘思成的办公室。

他回到办公室，在那张表格上签上了名字。

事情很快就传开了，贪图口舌之快的人们议论纷纷。第二天早晨，多红利回办公室收拾东西，他给同事们买了很多水果，另外还专门给彭坦带来了礼物。彭坦一直没有把礼物拆开，而同事们也没有动那两包水果，那些平时和他关系比较好的人此时也变得淡漠了，似笑非笑地和他道别。

彭坦坐在位置上没有动弹，办公室里只有鲁楠把多红利送到了公司的走廊里。

有智商更要有职商（1）

如果说智商需要聪明过人，情商需要八面玲珑，那么职商需要的则只是一颗平常心。想清楚自己所要的，看清楚自己所做的，所谓职场技巧、职场规划，万变不离其宗。具有良好的职商，其实，并不是比谁手中的牌好，而是比谁打得漂亮，谁打得漂亮谁就是最后的胜利者。

“多红利事件”之后，有的同事似乎刚刚明白了他的真正目的是什么，个别同事还有点发懵，不明白他干得好好的，为什么要突然调入内勤。”

人们在忙碌的生活和工作中渐渐地淡忘了这件事。

保险公司每个月末都会召开一次公司管理层会议，个险部近一个月来收效甚微，这无可非议地让彭坦成为这次会议的讨论焦点。刘思成一直没有抬头，只是不咸不淡地说了一下公司的效益情况，以及未来的发展目标。在提出了一堆问题之后，他最终把话题落在了个险部。

“彭坦，我听说你们部门有个叫鲁楠的员工，似乎从进公司以来就没什么业绩，这个问题你怎么看？”

彭坦瞥了一眼坐在角落里奋笔疾书的多红利，将脸转了过来，说：

“我相信没有人比我更了解自己部门的同事了，他虽然从进公司以来一直没有业绩，但是每个人都有一个学习的过程。每个公司最终的目的都是以盈利为主，我相信他的目标最终会和公司达成一致的。”

“那就好，那就好。”刘思成点点头道。

保险公司的员工并不多，谁是“半斤”谁是“八两”，领导心里跟明镜似的。所以，一个多月没有动静的鲁楠自然逃不过领导的“法眼”，即使他不在意，也会有人在他的耳边念叨的。其实，任何一个老板都很聪明，如果你想做到“瞒天过海”，之后“逃脱生天”的话，基本上

有智商更要有职商（2）

很难。

彭坦迫于部门业绩的压力，开始陪着每个保险代理员跑客户，甚至陪着他们在路边做推广、发传单。然而，带鲁楠的时间远远超过了带其他同事。为了让鲁楠更加有自信，彭坦给他提供了更多的机会去参与、锻炼，比如，说一些客户乐于接受的话，让过往的客户驻足一两分钟听他的介绍，并根据自己的经验推荐一些潜在的意向客户……即使一次顺畅的沟通，一个愉快的微笑，都能给鲁楠增加一些自信。而这些小小的自信，最终能够汇集在一起，让他可以一步步地、踏踏实实地走向成功的顶峰。

以前面对客户的时候，鲁楠会感到胆怯，甚至不敢上前交流。即使和对方面对面了，也是一副让人不能信任的表情和态度。于是，彭坦带他连着“扫”了两天的楼，前几次都是他先敲门，让鲁楠跟在一旁听着，轮到鲁楠的时候，他踟蹰地敲开了客户的门，然后语无伦次地复述了彭坦所说过的话，当客户表示不准备买的时候，他便仓皇地退了出来，仿佛终于从地狱回到了人间一样。

彭坦从他的身上看到了自己曾经的影子，他知道鲁楠需要一个人对其进行辅导，或者只给他一点建议也好。

“我是不是太笨了？”鲁楠在回去的路上，用一口夹杂着河南味儿的普通话问彭坦道。

“你不笨，只是没有经验罢了，次数多了自然就好了。”彭坦拍了拍他的肩膀。

“我这人不会说话，真的挺谢谢你的。”鲁楠谦卑地看了彭坦一眼，真诚地说道。

“我们明天继续‘扫楼’！你呢，不能总是重复我所说的话，人与人之间的交流之所以美妙，就在于语言的不可预测性和灵活性，我们的语言必须根据环境的改变而改变。比如，刚才那个年轻人，他还不

有智商更要有职商（3）

到二十六岁，你就让他去买养老保险，一般情况下，他不会感兴趣的。”

除了培养勇气和自信心，鲁楠也体会到了勤于思考的重要价值。

彭坦经常对他说，善于思考者胜。他经常提醒鲁楠，不要只干工作，而要边思考边干工作，要主动思考，谨慎思考，时刻思考。

鲁楠心说，这也太难了吧？一个人怎么能做到这么多“思考”呢？

而且，用得着那么麻烦吗？一心不能二用。后来，彭坦无意中交给了他一份工作，内容如下：

一对夫妇都是1978年出生，有一个六岁的女儿，还有四位身体不太健康的老人需要抚养，年龄都在六十五六岁左右。夫妻合计月收入只有3000元，老人退休金可用的只有1200元。他们想适当地购买保险，请提供一份适合这个家庭的保险方案。

鲁楠看到彭坦一副严肃而紧迫的模样，便丝毫也不敢怠慢，认认真真地做了三天，之后恭恭敬敬地把所做的方案交到彭坦的办公室。

谁知道彭坦连看也没有看就问了一句：“这就是你能做的最好的方案吗？”

鲁楠心里一惊，他没敢回答。于是，彭坦轻轻地把方案推回给他。

鲁楠悻悻地离开了彭坦的办公室，冥思苦想了半天之后终于再次修改完毕，于是便把修改后的方案再次递交给彭坦。没想到这一次，彭坦认真地盯着他的眼睛，还是问了同样的一句话：“这就是你能做的最好的方案吗？”

鲁楠刚想回答，却又犹豫起来。最后终于还是不敢对这份方案给予肯定的回答。如此反复三次之后，鲁楠终于信心百倍地回答彭坦：

“是的，我认为这是最好的方案。”彭坦笑了笑，对他说：“好，这个方案批准通过了！”

有了这次经历，鲁楠明白了一个道理：只有反复思考，持续不断地改进，才能把工作做好，才能见到成效。后来，彭坦的那句提问成

有智商更要有职商（4）

了鲁楠不断自我激励的座右铭。在工作中，他经常会自问："这是我能做到的最好水平了吗？"当答案是否定的时候，他便会继续思考更好的方式方法。这样不久之后，他已经开始能够独立跑单了，业绩也在逐渐得到提高。

看到鲁楠的变化，彭坦心里感到很高兴，有了成功之后收获的成就感。随后的工作中，鲁楠逐渐具备了很强的自学能力，他不但可以游刃有余地面对形形色色的客户，还能很好地处理与同事之间的人际关系了。

在职业生涯中，拥有"变色龙"的本领绝对不是一件坏事——"变色龙"的意思并不是说，我们非得参与到职场中的"尔虞我诈"、"勾心斗角"的战斗当中，而是说，我们应该更好地摆正自己在职场中的位置，认清自己所扮演的角色，这样才能在不伤害自己和他人的基础上，快乐地工作和生活。

鲁楠在不知不觉当中为自己积蓄了"动力之源"，他的"职商"在工作实践中慢慢地得到了提高和完善。同时，他也成了部门业绩方面的主力，并且每个月都被评为"优秀"，提成也比其他人高了几个百分比。当彭坦将个险部门的季度业绩考核表提交给刘思成的时候，他指着鲁楠的名字惊讶地说：

"这个员工就是之前那个……智商有问题的人吗？"

彭坦把头扭向一边，郑重地说："刘总，不是人家没有业绩就代表人家智商低，谁都有一个磨合的过程，不是吗？他智商很好，职商更高。"

"哈哈，好啊，小彭！幸好有你这个伯乐，否则我们公司就损失了一匹千里马呀。"刘思成两眼盯着考核表上的数字栏欣喜不已。

然而没过多久，刘思成便笑不出来了，因为人事部递交上来一份离职报告，上面赫然写着鲁楠的名字。于是，他气喘吁吁地跑来找彭

有智商更要有职商（5）

坦问个究竟。

“这怎么行呢？公司把他培养起来了，他马上就走人？什么思想，什么素质！”彭坦几次想要张嘴解释，无奈刘思成情绪激动，他只好乖乖地低头“认罪”。

待到刘总心情平复了一些，他才慢悠悠地说：“鲁楠的离职也是按照人事调动的正规流程走的，提前一个月向公司请辞，似乎没有不合理的地方。”

“我说，你怎么一点也不着急呢？他可是你们部门的人，走了这样的好员工，再培养一个多难呀！”刘思成不解地看着彭坦。

“刘总，不是我不留，而是实在留不住了。鲁楠的职商越来越高，他为自己树立了一个更高更远的目标，准备去实现他的理想，我怎么阻拦他？换一种角度来看，对他来说这也是一件好事，既然如此，我们也只能为他祝福了。”彭坦笑了笑。

“我不管，反正你们部门这个月的业绩不能下滑，否则我就唯你是问！”刘思成摇了摇头，嘟囔一句转身走了。

彭坦望着领导的背影，心里想：任何一个有理想，有抱负的人都不可能在一个地方停留太久，否则，他便会失去热情，失去动力，失去展望未来的勇气。对于鲁楠来说，有这样的想法是很好、很不容易的事情。彭坦听过他的认真解释之后，觉得是时候放他离开了。

一个月的时间很快到了，鲁楠离职的当天，他请部门的同事一起吃饭，也邀请了刘思成，但是刘总借故没有前往。不过，这反而让大家玩儿了个痛快。

聚会即将结束的时候，鲁楠已经喝多了，他口齿不清地表达着内心的感受。

他断断续续地说：“其实，我很笨……”

“你一点都不笨，你自身条件很好！”彭坦大声地说。

有智商更要有职商（6）

“不，不……我，我很笨，小时候我哥哥姐姐都这么说……之前我一直认为自己不能胜任保险公司的工作。”鲁楠眼神迷离，撇撇嘴重申道。

“你很执着，你有梦想，你也很有包容心……好好努力呀！”彭坦和鲁楠勾肩搭背地坐在沙发的角落里。

“谢……谢谢你！我一定会经常来看你们的。”说到动情处，鲁楠突然有点哽咽。

三个月之后，鲁楠打电话给彭坦，他说新公司的福利待遇很好，领导也很不错。然后，他又欣喜地告诉彭坦说，最让他感到意外的是在昨天的面试会上看到了多红利。而他们之间的位置已经有所不同。鲁楠作为公司部门主管是面试方，而多红利则是面试者。

听到这里，彭坦很想问一句他是否录用了多红利，但最后还是忍住了。

妥协是一门职场艺术（1）

初春的三月，天气乍暖还寒。彭坦快速跳下闷罐一样的公交车，迎风走在人行道上。天气真冷，他用力地拉了拉大衣领子。与往常一样，彭坦必须在九点之前赶到公司。到了之后，肯定有一大堆的事情等着他处理。

“唉，工作就是这样，老有做不完的事！”彭坦一边想着，一边打开要看的文件，他挠了挠头，大声地咳嗽起来——本来准备上个周末去买手机，却不小心染上了风寒。

“咳咳咳，喂？哪位？”彭坦接起铃声大作的手机。“唉，这个破手机，真的应该换了。”他用力地拍了拍手机电池的位置。

“彭坦啊，因为飞机晚点的原因，我们与客户的那个会谈要改到下午了！”是公司的另一个副总孟杰。

“可是，孟总，下午我这里还有一个重要客户过来，而且还有一个本部会议！”彭坦一听，马上喊了起来。

“没办法！那边下大雪，他们的飞机延误了！我们只好等到下午了。”对方无奈地说。

天啊，这样的话，所有的事情都要跟着改变了……“这该死的飞机！”彭坦身体里的每一根神经都紧绷起来，他不得不马上随着变化改变计划。

彭坦郁闷地到财务室报销上周的票据，会计周琴看他脸色不对，问道：“周一上班就无精打采的样子呀？”

“病了，浑身没劲儿。”彭坦懒懒地答道。

“我这有药。”周琴热情地扔给他一板药片。

“唉，算了，再严重一点我就请假，省得乱七八糟的事情让人心

妥协是一门职场艺术（2）

烦。”

通过有一搭没一搭的聊天，周琴很快便知道了彭坦这种状态的原因。

“嗨，生活中经常会遇到这种事情呀！时代不一样了，人的思维渐渐变得好像一台电脑，输入一个程序或者关键字就开始运转，理所当然地期待一个结果。似乎一切都应该是按计划、有步骤地进行。如果没有按照计划发展，如果没有得到应该得到的结果，我们就不快乐。就好像电脑一样，不按规则操作就一定会死机。”

“是呀！”彭坦叹了口气，接着说道，“实际上，我们能做的只是选择，选择我们想要的，选择我们认为正确的道路。‘尽人事，知天命’，了解什么可以选择，什么不能选择，也只有学会‘接受’，学会‘妥协’，才能过上真正的、真实的快乐生活。”

周琴继续感慨道：

“生活中，总有一些快乐的人似乎总是一副傻傻的、简单的样子。

他们好像没有太多的想法，没有太多的欲望，因为事情到了他们那里总变得很简单，‘事情已经这样了，那我能怎么办？’他们更快乐，正是因为他们活在现在，而不是活在过去与未来。”

这段对话让彭坦的心情平静了许多。他调侃地对周琴说：

“‘接受的速度与快乐成正比’，周姐说得对，生活不应该按照程序进行，还是让我们更多地享受生命的体验吧，那才是真正无价的东西。”

彭坦的办事效率一向很高，这次紧急调整工作计划也没有难倒他，依旧很快便做好每一件事。因此在与那些因大雪而延误行程的客户喝酒时，他受到了孟总的大力好评。

职场中，人与人产生矛盾和争斗是不可避免的，处理的方法很多，妥协就是其中的方法之一。妥协就是主动降低条件和要求，主观

上表

妥协是一门职场艺术（3）

现为高姿态，行为上表现为低姿态。当然这样不是最好的解决问题的办法，但在没有其他办法的时候，它却是行之有效的。

当彭坦坐在酒桌前，耐着性子听孟总天南地北地胡侃神吹时，心中感觉十分不爽。但是表面却依然陪着笑脸，与客户们把酒言欢，开始一次又一次的“车轮战”。实际上，彭坦是一个不喜欢凑热闹的人，不过那是过去的他。从走进职场的那天开始，彭坦就已学会了妥协，学会了跟在领导的后面齐步走。

彭坦刚刚进入这家保险公司的时候，就是在这位大腹便便的孟总旗下做事的，十几年来形成的生活习惯让他不喜欢夜生活，但是孟总却十分热爱夜生活，总是常常打电话给部门里的男男女女，让他们一起出去吃喝玩乐，不到凌晨三四点不肯打道回府。彭坦觉得这样自己一方面精神吃不消，一方面钱包也吃不消。而孟总却不一样，他可以多睡一会儿，没有考勤，不用打卡，而一些消费则可以到公司财务部去报销。所以，当孟总第二次提出一起去泡吧的要求时，他便婉言拒绝了。整个部门的人几乎都去了，于是彭坦的行为看上去便显得十分突兀。

彭坦原以为这样可以消停下来，不必遭受夜夜笙歌的侵扰了。却没想到接下来发生的事情远比他想象的要复杂。由于晚上活动的缺席，彭坦被同事们冠上了“不合群”的帽子。彭坦发现，随着“不合群”这一称呼的到来，原本是他负责的业务正在陆陆续续地被转交到那些喜欢拍孟总马屁的人的手中。刚开始彭坦还有些纳闷，但是后来便渐渐地品出了其中的滋味——一切都是“不合群”惹的祸。

彭坦犯嘀咕了，他不知道接下来应该怎么做，或者说要如何挽回这样的局面。难道真的像好友说的那样，直接去找孟总的上司汇报这种情况吗？如此一来，恐怕也只是“官官相护”，到头来说不定还会把自己折进去呢。但是，不这么做的话，又有什么更好的办法呢？

妥协是一门职场艺术（4）

为了解决这个问题，彭坦周末在家上网的时候，把自己的苦衷和疑问发到了QQ群里，没有多久，他便收到了很多回复，但大多数回复都是和他一样吐苦水的言辞，还有一些义愤填膺、咒骂领导不公正的过激之言。彭坦只好把问题放到了百度“爱问”里搜索，但是仍然没有搜出头绪——他原本是想得到一两句具有建设性和实用价值的箴言，但现在所看到的资料却似乎让这个单纯的想法更加复杂了。

于是，他再次打开了不断闪烁的QQ群，却忽然看到了这样一段话：“朋友，我劝你还是‘妥协’吧，这样的‘妥协’可能让你感到委屈或屈辱，但在一定条件下，它可以维持你最起码的‘存在’条件。存在就是‘留得青山在’，没有存在，就没有明天，没有未来。一时的屈辱却换来长久的希望，相信是值得的。如果你表现出妥协的姿态，而他们愿意接受，这时你就可以利用这段时间来引导双方态势的转变，取得有利局面了。我猜想，你恐怕刚刚工作没多久吧？妥协是一种职场中的‘自救术’，可以改变人际关系的现状，可以化险为夷，转危为安，是韬光养晦和寻求生存，以及和谐相处的战术上的谋略。所以，在职场上学会妥协是有必要的。”

这段话是一个昵称为“我是上帝”的网友留下的。而当彭坦想要进一步和他（她）交流的时候，却发现他（她）已经下线了。

最终，彭坦还是选择了妥协。虽然这样做让他感到十分痛苦，但是为了扭转不利形势，他还是不得不放弃了与孟总之间的“斗争”。朋友劝说他，身在职场就犹如身在他人屋檐之下，时常低头不足为奇，不应该为此耿耿于怀。

此后，彭坦参加了几次由孟总牵头的夜晚聚会，因为态度比之前积极了一些，所以主动了解到了很多事情。比如，工作之余孟总最喜欢的活动并不是泡吧，而是钓鱼、打网球和橄榄球，部门的某位同事正是摸清了他的好恶，所以“对症下药”，获得了他的一些特殊照顾。

妥协是一门职场艺术（5）

另外，彭坦十分庆幸自己没有直接找最高领导反映情况，部门的同事们透露，孟总是最高领导的结拜兄弟，互相之间的感情非常深厚。通过这几次聚会，彭坦不再被部门同事当作“异类”，他们在彭坦的面前聊天也不再遮遮掩掩了。

后来，孟总开始将重点放在了公司业务上，很少出去享受他的夜生活。彭坦听财务部的周琴说，财务经理亲自去找领导反映问题了，用部门员工的话就叫做“奏了孟总一本”。事情就这样解决了，由于彭坦的工作能力十分突出，在这样的转变过程中，孟总对他的态度也逐渐升温了。反而是那些忘记工作根本的人在这样猝不及防的转变中失去了“存在”的机会。

现在，彭坦已经是公司的中层管理人员，他管理的部门业绩总是名列前茅。所以一直深受领导的重视。然而，这并不意味着他再也不用面对“妥协问题”了。可以说，妥协依然无处不在。比如，和领导之间，和下属之间，和客户之间，甚至自己与自己之间……，都存在着妥协问题，他之所以不再为之伤神，反而在这之间游刃有余地工作，主要是因为已经熟练地掌握了这门“职场妥协艺术”。

随着工作经验的沉淀，彭坦看透了妥协的意义、价值，也品出了一些方式方法。

走入职场之前，他认为牛仔裤、休闲服更加适合他，但是考虑到皮鞋、西裤可以让自己显得更专业、更有男人味，所以就像其他职场精英们一样，他便爽快地向那身行头挥手言别了。现在回想起来，那个时候的他，显然没有意识到，这种做法其实是“个性向职业妥协”的第一步。

第一步之后，这样的妥协便越来越多了。大部分人能接受这种妥协，甚至不觉得这是一种妥协，而是“应该”如此。然而随着职业需求

的不断升级，“应该”还是“不应该”妥协变得越来越让人困惑，最终每个人都会在妥协的底线处徘徊，不知道要如何选择才好。

无论选择是什么，都不要做那种既不愿意妥协，又不甘心从此放弃名利的人。这样的话，除了每天工作时向人抱怨之外，就是夜里做恶梦了。

当人情遭遇制度（1）

时间倏尔而逝，转眼间新的一年又开始了，天气渐渐回温。此时，彭坦从大学毕业开始工作即将满四年了。五月份的时候，他接到了原单位（广告公司）的老朋友孔巍的电话，说他准备回老家结婚了，在此之前想和他一起吃顿饭。

某个周末，彭坦在去往约定地点的路上，一直在思索和感叹生活。

四年时间过去了，就如同重新上了一次大学一样。他问自己，如果现在从社会这所大学毕业的话，自己到底收获了哪些呢?

名利？似乎不算，只是一个部门主任而已。金钱？似乎也没有，顶多也就是一个比白领强一点比金领低一点的水平。事业？他只是今天才突发奇想创业的问题，此前则只是希望做好现在的本职工作。剩下的还有什么？人们都想得到什么呢？同学和朋友一个个地结婚、生子、买房、还贷……难道这些都是他们想要的东西吗？彭坦坐在公交车里，一路摇晃到了孔巍在电话里提到的“友仁居”火锅店。

还未进门，彭坦便看到了倚窗而坐的孔巍，他看上去比以前胖了很多。两个人很长时间没有见面了，自然有说不完的话。自从彭坦离开那家广告公司之后，孔巍已经跳了好几家公司了，但是终究还是没有离开销售行业。用他的话来说，“做销售好比抢银行，没有什么比这行业来钱更快了”。他之所以不断地跳槽，只是为了寻找更加赚钱的项目。他和彭坦的工作信条不一样，他有自己的“三不做”——没有前景的不做，不懂行的不做，不赚钱的不做。

所以，当房价刚刚开始露出一个上升趋势的苗头时，他马上抓住了这个机遇，进入一家房地产公司工作。仅仅从房地产这个行业中，他便获取了将近20万的收益。无论对信息的敏锐把握，还是对具体事情

当人情遭遇制度（2）

的果断决策，彭坦都把孔巍视为是自己学习的榜样。

现在，他在做一个教育系统的项目，也很赚钱。但是，由于结婚的原因，他放弃了继续留下来工作，而是选择返回东北老家。这样决定，一方面是因为他觉得结婚了就要更加注重生活质量，另一方面这也是他对未婚妻的承诺。彭坦听到这里，表现出一副深有同感的样子——是的，他喜欢这座城市的现代化，喜欢它所提供的学习和工作机遇，喜欢他的一切，却唯独不喜欢在这里生活。

孔巍提出辞职的时候，老总对他竭力挽留，主动提出给他加薪，提高他的待遇水平。当看到他去意已决的时候，老总又提出了一个想法，让孔巍做公司的大区经理，全权负责东北三省的业务。听到老总这样说，孔巍便不好意思推辞了，因为他知道老板这样说并不是一个空口无凭的说辞，而是涉及到和另外一个公司负责人的业务交接——孔巍接管了对方的职权。

听到这里，彭坦频频举杯，一方面是庆祝孔巍的新婚之喜，一方面也是庆祝他上岗竞业的成功。没想到，彭坦的一席话刚一出口，孔巍就放下了手中的酒杯，开口说了一番似乎与话题没有关系的话：

“生活真是残酷，职场犹如战场一样。来，干了！”说完便要一饮而尽。

这一次，轮到彭坦愣住了。他诧异地问道：“孔巍兄，何出此言呢？”

孔巍放下将要举到嘴边的酒杯说：“如果换作是刚刚工作那会儿，我一定会推辞的。那个时候，我看重的不是老板，而是身边的同事。遇到工作问题，我首先看的也不是事件本身，而是别人的面子，以及和当事人的关系。现在不一样了，我工作的时候只看制度和项目，基本上对待人情世故都是虚情假意、敷衍了事了。如果领导器重你，你

就不能拂了他的美意。即使为了同事拂了领导的面子，反过来，他们也

当人情遭遇制度（3）

不会因此感激你。”

“你的意思是，现在的行事作风或许看上去和从前无异，但实际上早已经‘金蝉脱壳’了？好比偷吃人参果的孙悟空，留着一个假替身糊弄那群牙尖嘴利的小侍童？”

“说实话，自工作以来，我从未深刻地体会到有些人所说的那种‘人心险恶’。一直以来我都是抱着学习的态度，虚心地向别人请教。直到在上一家公司担任了部门主管之后，这种感觉才突然变得强烈起来。

那段时间我的情绪特别不稳定，压力也很大。一边是只看结果不问原因的领导，一边又是不断挑毛病的同事。可以说，我工作以来所建立的处事方法、为人道理统统派不上用场了。”

“这件事情怎么从来没听你说过呢？我是说，担任公司职务的这件事情。”

“因为工作没多久我就离开了。尽管这件事情对我的心理造成了很大的影响，但是却让我从中学到了很多哲理。或许，这也是工作经验的一种吧。我掌握了职场中的一个生存法则，即永远给自己留好退路。”

孔巍接管公司销售部的原因是，他的业绩和工作能力都得到了领导的一致好评，部门里再也找不到比他更合适的人选了。最初得知这个消息的时候，孔巍并不愿意，但是老板拍着他的肩膀，语重心长地说：“孔巍啊，在我心中，你年轻才俊，肯定会有一番作为。只要你能把这个部门给我带好，业绩水平上去了，我保证给你提高待遇，而且不出三年，让你有车开。怎么样？”

孔巍考虑了一下，点点头答应了。

然而，接下来的工作却并非一帆风顺。

首先，他是一个从同级同事中提拔上来的中层管理者；其次，上一任主任在部门中的口碑非常好，即便在离职之后，和部门的同事之间还

当人情遭遇制度（4）

有往来；最后，对于做销售的人来说，思维特别开阔，有时候很难服从管理制度。

这三种情况可能造成对应的三种困境是：一是不能让那些野心勃勃的员工心服口服，二是很难让部门的员工统统收心于自己旗下，三是管理过程中会遇到一些障碍。

当时，孔巍还并未感受到自身所缺乏的某些素质会为新职位的胜任带来隐患。比如，他的人际关系很好，但是却缺乏管理能力，这就意味着他或许会因为一些管理不当的问题，与同事之间产生摩擦或矛盾。刚开始的时候，孔巍并没有意识到这一点。那时他担心的是，自己的晋升可能会引起同事们的不同反应，所以在举止和行为方面便格外注意，小心行事、低调做人。过了一段时间，孔巍感到压力更大了，他面对的第一个棘手的问题是：如何处理人情和制度的关系？

“面子”和“关系”，孔巍正是被这两个词汇难住了。如果换作以前，他可能会用一种自认为比较好的方式去处理，但是他此时的身份是一个管理者，无形中便多了几分责任，几分约束，几分压力。

比如迟到问题。孔巍所在的公司没有设置打卡机，各个部门主管分别负责本部门员工的签到事宜，这在某种程度上有些不合理，首先就是增加了管理人员的工作难度和工作量。按照公司的规定，迟到一次就扣掉全勤奖100元，迟到两次，就开始按分钟扣除工资，迟到10分钟扣10块钱，10分钟之后每分钟扣两块钱。原来孔巍每个月都会迟到一两次，但是自从担任了部门主管之后，他从来没有迟到过，原因就是他必须是第一个到部门的人，否则就没办法监督其他同事的考勤情况。

事情的复杂之处就在于，销售部原来的主管对员工的考勤盯得不是特别紧，这对那些经常迟到又担心被罚款的人来说是一件非常好的事情。于是原来的主管便成为了人人喜欢的好主管。然而，孔巍做事

当人情遭遇制度（5）

的风格却与之前的这位主管完全不同，他的工作习惯不允许他眼中揉进沙子。而在迟到这件看上去无伤大雅的事情上，孔巍也曾受到过上一任主管的“恩惠”，挽救了一次全勤奖，节省了几十块的罚款。不过现在，这件原本在他眼中不算什么大事的事情，却成为了他每天早晨必须亲历亲为的大事。

上任第一天，便有两位同事姗姗来迟。他们习惯性地去办公室门后找签到簿，却发现它已经不在原来的位置了，而是出现在新主管的桌子上。他们到公司的先后顺序虽然不一样，但是迟到后的动作和表情几乎是一样的：嬉皮笑脸地走到孔巍的办公桌前，亲切地叫了一声‘主管’，然后用‘堵车’、‘起晚了’之茶的托词解释一番，最后便轻轻地拿起签到簿旁边的笔，开始写‘8’字——公司的上班时间是9:00。

对此，孙巍也做出了同一个动作，抢过签字笔，将他们写下的时间改写为实际时间。于是，迟到的同事便悻悻地回到座位上，拉起脸开始工作起来。实际上，孔巍的心里也不舒服，和其他同事一样不能适应这样的改变。当天中午吃饭的时候，孔巍很明显地感受到了同事们的变化，原来总是一起到楼下吃饭的男同事没有和他打招呼，全部下去吃饭了，等到孔巍赶到的时候他们已经开始吃了。

类似的小事开始频繁地出现在日常工作中，虽然有些微不足道，但是却让自认为心理素质良好的孔巍招架不住了。做业务员的时候，他一直觉得自己算得上是一个佼佼者，总奇怪为什么主管不做具体工作还忙得一塌糊涂？为什么那么多人讲管理是一门大学问？现在自己做了主管，突然感到不再游刃有余，甚至有点手忙脚乱了。原来，管理是一门大学问，管理者必须具备一些高超的素质和踏雪无痕的技巧才能胜任，才能驭人自如。

给自己留一条退路（1）

孔巍让人事部在各大人才招聘网站发布招聘信息，很快便吸纳了三个新员工。孔巍的部门现在有12个人了，已经超出了标准的部门人员编制。之所以这么做，是因为销售部近来的业绩不是很好。孔巍知道问题的根源出在哪里——部门里的一些老员工有的比自己工龄还长，他们做事太久，慢慢变得缺乏斗志、老气横秋，对公司的管理制度一清二楚，有的甚至学会了钻制度的漏洞。对于孔巍这样的新管理者，他们服从的基础条件就是人情，一旦没有人情作为前提，他们谁的面子也不会给。

孔巍就面临这样的麻烦，但凡他提出了新的促销案，新的制度、新的命令，老员工基本上都表现出一种没有信心、不愿主动执行，或是消极怠工的状态。这些情况一一积压在孔巍的胸口，让他总想找个机会发泄出来，但是却被生生地按捺下去了。

为了调动老员工的积极性，孔巍这才决定招聘几个新员工。新员工虽然缺乏经验，但是干劲十足，销售创意也比较多。孔巍故意将培养重点放在了这三个员工身上，他发现老员工的主动性似乎因此提高了一些，但是过了一段时间，他们又恢复到原来的状态了。这个时候，孔巍突然开除了一个老员工，这一做法的确让这个部门暂时焕发了一些生机。然而，内部问题依然没有解决，因为积极的能动性出自外部压力，而非员工的主观意愿。

孔巍整天被部门的管理折腾得精疲力竭，为了更好地学习管理知识和理念，他把难得的休息日也省略了，跑到图书大厦去翻看相关书籍。他站在管理类书籍的书架旁，一站就是两个小时，一边翻阅一边做笔记，感觉收获良多。但是，这些资料太分散了，他没有 找到解决部门现有问题的有效方法。当他抱着一摞书，低着头，撅着屁股，认真地查看书架最

给自己留一条退路（2）

底层的书籍时，一不小心撞到了一位坐在小凳子上看书的老者。

“对不起！老先生，实在对不起！”孔巍一边忙不迭地道歉，一边迅速捡起被他碰掉的书，并用手轻轻地扫了扫书上的浮尘。

“你是做管理的，还是学管理的？”老先生接过书，和蔼地问道。

“我是做管理的……但是，也学管理。”孔巍笑着挠了挠头发。

“今年多大啦？”

“26岁。”

“这么年轻就做管理，实际上不太好。”老先生说到这里，把书放在膝盖上，取下眼镜擦拭起来。

或许是老先生的儒雅气质吸引了他，或许是因为在管理方面遇到的棘手问题，孔巍对眼前这位陌生的老人产生了好感，他问道：“为什么不好？”

“年轻人，应该利用自己的充沛精力，多学习知识，多熟悉业务，多积累经验。如果过早承担起超出自己能力的管理任务，将会人浮于事，花大量的时间去做无谓的思考，花大量的精力去处理复杂的人际关系，把小技巧当成聪明才智。而与此同时，遭遇太多挫败也会磨灭勇气与锐气，如果过于顺利，则将失去虚心和踏实的心态。做管理，需要的不仅是知识和技巧，还需要经验、阅历以及良好的心态。这些，都不是你这个年龄所能具备的条件。”

“可是，我现在已经承担这个责任了，不能退缩。如果想要做好管理，应该怎么办呢？”孔巍顺势坐在了地板上。

“看得出来，你是一个很有责任心的人，这也是管理者必须具备的素质。我觉得，如果你所从事的管理工作在你的能力范围之内，付出10%的精力较合适。其余90%的精力，应该用在学习、研究、处理实际问题上。”

“谢谢您能跟我说这些，太感谢了！”孔巍如获至宝一样将老先生

给自己留一条退路（3）

的话简练地摘抄在记事本上，接着他便将自己所在部门现阶段遇到的困惑向老先生全盘托出。

“老员工经过一段时间培训、学习、实践之后会形成自己的‘制式思维’，工作内容和环境的固定更是会强化这种轨道效应，虽然经验丰富，但却没了新想法，‘斗志衰退，老气横秋’。而新人带着原有的其他领域的知识和经验，面对一个新的工作内容和环境，加上他们的热情，自然可以和老员工擦出许多‘火花’来。所以，你第一步的做法是正确的。”老人听完孔巍的描述之后，提出了自己的观点。

“不过，后来的几个方法都是治标不治本呢！要想解决现在的问题，你就要找到‘鲇鱼型’人才。‘鲇鱼型’人才专治那种‘沙丁鱼型’

的人。或者也可以找‘狗鱼型’人才，这种类型的人才专治‘鳗鱼型’

的人。”

“您能不能说得更加细致一些呢？我有点听不懂。”孔巍不好意思地笑了。

“我给你讲一个故事。听完之后，你或许就会明白我所说的意思了。”说完，老人开始娓娓道来……很久以前，挪威人从深海捕捞的沙丁鱼，总是还没到达海岸就全部口吐白沫而亡。为此，渔民们想了无数的办法，想让沙丁鱼活着上岸，但都失败了。然而，有一条渔船却总是可以带着活鱼上岸，他们带来的活鱼自然比死鱼贵出好几倍。但是，他们未能从船员嘴里打听到一二，因为船长下达了命令，船上的任何人都不能说出这个秘密。

那么，这是为什么呢？这条船又有什么秘密呢？

直到船长去世，人们才得知其中的奥秘。原来，聪明的船长在沙丁鱼槽里放进了鲇鱼。鲇鱼是沙丁鱼的天敌，当鱼槽里同时放有沙丁鱼和鲇鱼时，鲇鱼出于天性会不断地追逐沙丁鱼。在鲇鱼的追逐下，沙丁鱼则拼命游动，激发了其内部的活力，从而活了下来。

给自己留一条退路（4）

日本也有一个与此相同的故事。

日本的北海道盛产一种味道珍奇的鳗鱼，海边渔村的许多渔民都以捕捞这种鱼为生。鳗鱼的生命非常脆弱，只要一离开深海区，过不了半天就会全部死亡，这也是它的珍贵之处。

有一位老渔民天天出海捕捞鳗鱼，奇怪的是，返回岸边之后，他的鳗鱼总是活蹦乱跳。而其他捕捞鳗鱼的渔户，无论怎样对待捕捞到的鳗鱼，回港后总是会全死。

由于鲜活的鳗鱼要比冷冻的鳗鱼贵出一倍，所以没几年功夫，老渔民一家便成了远近闻名的富翁。周围的渔民做着同样的事情，却一直只能维持简单的温饱。

原来，鳗鱼不死的秘诀，就是在存放鳗鱼的鱼仓中，放进了几条狗鱼。

鳗鱼与狗鱼非但不是同类，还是出了名的死对头。几条势单力薄的狗鱼遇到了满仓的对手，便惊慌地在鳗鱼堆里四处乱窜，这样一来，仓里死气沉沉的鳗鱼便被全部激活了。

“这就是‘鲇鱼效应’的由来。‘鲇鱼效应’告诉我们，竞争可以激发人们内在的活力。所以，你下一步该做什么，应该清楚了吧？”

“多谢您的启发！我能冒昧地问一句，您以前是做管理还是学管理的呢？”孔巍谦虚地问。

“呵呵，和你一样，既做管理又学管理。”老人扬了扬手中的书。

从图书大厦出来后，孔巍一直在慢慢回味那位老人的话，他猜测老人一定是一位资深管理者，或许是某个大公司的老总。但是，不管他是什么人，孔巍都感激不尽。他很高兴地发现了一个规律：只要你努力了，上帝总会在适当的时间、适当的地点，把你想要知道的答案告诉你。孔巍心里想，或许这位老人就是上帝派来的，否则他为什么会适时出现，并且如此慷慨地帮助自己解决问题呢？

给自己留一条退路（5）

周一上班之后，孔巍在部门晨会的时候宣布了一条新制度，即《业务员等级考核制度》——这是他利用周日的时间赶制出来的，或多或少也是受到那位老人的启发。部门不能再招聘新员工了，而内部又没有适合的“鲇鱼型”人才，只能通过制度来“网罗”或者也可以说培养具有这种潜质的人才。根据这一制度，所有员工都将以下一个季度的业绩作为等级考核的标准，业绩不同，薪资待遇以及受限程度也都不一样。标准越高的员工，可以享受“约束少”的制度以及部门季度奖金的待遇。这个制度一经公布，有的人便唉声叹气，有的人便暗暗不服，也有的人便开始摩拳擦掌起来。虽然对新制度的态度不一样，但是其中薪资待遇的部分还是深深地吸引了他们。

一个月之后，一位新员工首先展示了他的才能，完成了10万的业绩，占个人的1/5，部门的1/12。孔巍在开会的时候不但对其进行了表扬，还当着所有人的面兑现了当初承诺的事情，将他的等级放在了B类，每月工资比同级同事多了500块，迟到三次之内不扣全勤奖。由于这样的决定有据可依，所以其他人也能心服口服。

随着时间的推移，孔巍发现问题似乎迎刃而解了，秘诀就在于“竞争”二字。他曾经阅读过美国最大的零售商山姆·沃尔顿所写的自传《富甲美国》，吸取了一些管理理念和一些具有哲学性质的管理方式。

然而，却始终不明白山姆一个部下在回忆与其一起工作时所说的那句话——山姆喜欢我们竞争，如果他看不到竞争，便会十分恼火。如今，孔巍明白了，竞争是为企业带来创意、生机的一种生存手段，对员工如此，对企业亦然。

等级制度引发了员工的不平衡心态，同时他们又被丰厚的利益所吸引，在制度的约束下，便产生了竞争。通过观察，孔巍渐渐地找到

了可以培养成“鲇鱼型”人才的员工。这样的员工很快与其他员工对立起来，形成了强烈的竞争趋势，整个部门的活力都被激发了出来。与

给自己留一条退路（6）

此同时，部门的销售业绩大幅增长，超额完成了原定季度业绩指标。

“先生，请问您需要加点汤吗？”店里的服务生出现在餐桌前，打断了孔巍的叙述。孔巍呷了一口酒，微笑着点了点头。

“佩服！佩服！你做什么事情都能有模有样。我们单位好像没那么复杂，各负其责吧。后来呢？领导肯定更加器重你了吧？”彭坦在服务员离开之后，迫不及待地说。

“后来？后来我就辞职了。”孔巍埋头吃起碗里的蔬菜。

“为什么呀？不是干得很好吗？”彭坦有些诧异。

“呵呵，知道什么叫顾此失彼吗？每个人都应该给自己留一条后路。而我恰恰忘了这点，权当是一次教训吧！”孔巍无奈地摇了摇头。

看到彭坦依旧不解地看着他，便放下筷子说：“我被自己辛苦培养起来的‘鲇鱼’给顶替了，由于侧重于管理，忽视了自己的业绩，再加上这些‘鲇鱼’一点也不老实，开始在老板面前做一些‘小动作’，最后我终于无路可走了。当初承诺给我这个、给我那个的老板，也是一个过河拆桥的人，看到有人比我更出色，便准备让后起之秀顶替我。你想想，我还能在部门呆下去吗？所以就辞职了。”孔巍无奈地耸耸肩。

听了孔巍的讲述，彭坦陷入了沉思。他想起了一个关于狐狸和山羊的故事。不慎落入水井的狐狸为了逃脱生天，诱骗山羊下井品尝井水，然后作为支点助它脱险，却将山羊留在井底。临走还不忘轻蔑地对井下的山羊说：以后再遇到这样的事，在没看清楚出口之前，最好不要盲目地跳下来。实际上，任何一个企业都会面临各种各样大大小小的困难，而那口水井正是一个陷入困境的企业，狐狸则是老板，山羊就是它吸引来的为了拯救自己的精英。然而，当企业走出困境后，老板却过河拆桥，拒不兑现当初的诺言。所以，彭坦暗自总结：在跳

槽或寻找工作的时候，一定要弄清楚企业的底细和老板的真实想法，为自己留好退路。否则，就只能成为那只倒霉的山羊。

“蜥蜴哲学”（1）

如今已经退休并从事慈善事业的前微软首席执行官比尔·盖茨曾经对他的部下们说过这样一句话：“我们离破产只有18个月的时间。”

但是，微软当时的情况真的如他所说吗？或许事实并非如他所说的那样糟糕。

盖茨这么说，目的是为了提醒员工不断创新和奋发向上，给他们灌输企业的危机意识。那么，他为什么要警告微软的工作人员呢？这主要是因为在职场中，每一个人都可能在重复的工作当中，滋生出一种麻木的工作习惯，我们可以称这种习惯为“职场惰性”。职场人员之所以会产生惰性，主要是从事同类工作太久，对流程、规则等非常熟悉，或是缺乏忧患意识，缺乏职业规划等原因造成的。

当身患此症的时候，人们会做出不同的选择。暂时没有生活保障、工作经验、上进想法的人，会继续留在岗位上浑浑噩噩地度日；不满自己现状，想要突破职业瓶颈，寻求更好发展的人，会趁机跳槽；认为学无止境，或是能将现阶段的困难化为力量的人，会继续留下来改变自己，以适应企业的发展需求。

彭坦似乎也染上了这样的病症，他对工作的热情似乎越来越淡漠，甚至有点找不到当初那种积极上进的感觉了。有一天早晨，他在报纸上看到了一则调查报告，上面提到：

“中国现在有6000万销售大军，每年毕业的准销售人员如夏天的韭菜——一茬紧接一茬。其‘长江后浪推前浪，一代新人换旧人’的咄咄逼人之势，不得不让销售行业的人们深思和警醒，因此，‘物竞天择，适者生存’的残酷市场竞争迫使人们必须具有危机和忧患意识，从而克服懒惰的思想，不断地去学习和充电，以使自己立于不败之地

“蜥蜴哲学”（2）

彭坦看完这则消息之后，心里隐隐感觉有点不好受。随着年龄的增长，他感到的压力似乎也越来越大。他开始意识到销售只是一碗“青春饭”。四年的时间里，他从销售行业学到了很多东西，每前进一步都是踏踏实实地走出来的。现在，彭坦觉得这个行业不能长久地做下去了，除非自己创业，否则到了某个阶段，自己的身心都可能无法承受来自工作上的压力。也可以说，这份工作不能给他带来安全感了。思来想去，彭坦决定换行，即转型。

说起来容易，做起来却有难度。常言道，“女怕嫁错郎，男怕入错行”，彭坦认为从事销售工作这一步，他并没有走错，因为这份工作培养了他良好的职业素养。但是，接下来从销售转为人力资源的这一步，他一点也不清楚是不是一个明智的选择。

彭坦为什么要选择去做人力资源呢？他认为现在的行业不适合他的发展，而人力资源相对稳定一些，比较有安全感。彭坦读大学的时候，所学的专业是管理，如今积累了几年的工作经验，正好可以试一试。除此之外，与他年龄相仿的几个朋友也有操持管理工作的，还有一个朋友主要负责人力资源培训和考试方面的工作。所以，他恰好可以“近水楼台先得月”，认真学习和了解一番。

彭坦提前和那个了解人力资源的朋友约好见面，然后利用周末的时间赴约。两个小时的沟通之后，彭坦从朋友的口中大致了解了人力资源的培训、考试、就业方向、前景等信息。他所做的第一步就是抓紧时间上课、看书，然后参加考试。朋友鼓励他，只要认真看书，便可以很轻松地通过考试。这样一来，彭坦心里总算有底了——他原本以为人力资源资格考试和律师资格证书一样难考。

虽然做好了思想准备，但是在接下来的复习中还是遇到了许多困难。比如，工作之后，彭坦很难做到静心学习，坚持看完一本书需要

花费很长时间，不是累了就是困了。还好他过去所学的专业是管理学，

“蜥蜴哲学”（3）

否则厚厚的一大本书，读起来当真是枯燥难懂之极。3个月之后，酷暑变成了寒冬，时间已经从8月转入了11月了。彭坦随着许多想法不同、目标一致的考生们一同走进了人力资源资格中级考试的考场。1个月之后，他顺利地获取了从业证书，按照职业规划迈出了第一步。

接下来，公司开始准备发放年终奖金和提成了。同时，也到了总结一年来的工作的时候了。而彭坦却在此时向领导提前一个月递交了离职申请，他觉得可以通过年底这一个月的时间来找工作，即使不成功，离职后也还可以再找一个月，顺便也可以休息一段时间。领导对彭坦十分看好，听说他准备离职，自然做了十二分的挽留，他哪里知道，彭坦早已做好跳槽准备了。聊了一会儿后，彭坦发现领导隐晦地提到了一个问题，就是担心他会跳槽到竞争对手的公司去。为了打消领导的顾虑，彭坦坦诚地告知了自己的发展方向。于是，他不仅得到了第13个月的工资，还得到了领导的祝福。

一个月之后，彭坦离开了保险公司。但离职之后，他一直没有等到“下家”。虽然这段时间以来，他一直都在投简历，手机却一直没有动静，这是彭坦没有预料到的事情。他不得不开始他的第二项计划——在接下来的一个月中，接着找。

这是让彭坦另一个不适应的地方。以前，一般不会超过两个星期他就能找到工作，他非常有自信让看好的企业录用自己。而现在呢?

他好像一个刚刚应征入伍的新兵，不知道训练科目有哪些，不知道什么武器用在什么地方，甚至不知道减“齐步走”的时候，他应该先迈出左脚还是右脚。也正是到了找工作的这个环节，彭坦才切身明白，获得人力资源从业资格证书并不意味着一定可以从事这个职业。换言之，人力资源和其他任何行业一样，不仅需要一定的理论知识，还需要有丰富的工作经验。

又是半个月的时间过去了，彭坦仍然没有找到工作。在这期间，他

“蜥蜴哲学”（4）

也应邀参加过几家单位的面试，但是都没有成功，主要的原因就是他没有经验，负责招聘的工作人员恐其不能胜任。有一次，彭坦坐在一家拒绝他的合资企业楼下待了很长时间，一直在回味如同辩论赛一样的面试过程中，他有哪些收获，而又产生了哪些疏漏。眼看着一个月的时间又要过去了，彭坦开始焦躁不安起来，他觉得自己现在既浪费时间，又浪费精力，未来的目标似乎变得遥遥无期。于是，他只好开始调动近年来建立的人际关系网，希望在朋友的帮助下，找到一份人力资源方面的工作。也就是在这个时候，彭坦的要求降低了，他忽然意识到，并不是每个公司都会给初学者以机会，唯有自己积累经验之后，才有资格去寻找一个真正能够释放自己潜能和检验所学理论的平台。

彭坦开始给相熟的朋友们打电话，让他们帮忙留意各自单位的HR岗位情况。很快，便有人给他回话，彭坦按照对方所提供的邮箱地址，很快投去了一份简历。朋友则暗中用劲，助他一臂之力。3天之后，这家公司便通知他过去面试了。

彭坦一面忐忑不安地赶去面试，一面感叹关系的重要性。

到了面试地点后，彭坦发现这是一个拥有50名职员的小公司。通过他的观察，以及面试当中的交流和沟通，彭坦发现这家公司的企业文化不是很好，管理制度似乎也不太健全，这样的环境对他工作的开展并不是太有利。或许是面试时表现不错，或许是朋友提前做足了功夫，彭坦隔天便被通知去上班了。

这是一家从事图书研发、出版的文化公司，成立有5年时间。他的朋友叫乔桧宇，是该公司社科部的主管。由于公司不大，内部事务比较简单，加上彭坦初来乍到比较谦虚，工作基本可以做到得心应手。

不过，彭坦很快又感觉到了另一个让他不适应的地方。

有句话叫做“文人相轻”，意思就是说，文人、墨客之间往往会因为彼此的才识而相互看不起。彭坦来到这家文化公司之后，便明显地

“蜥蜴哲学”（5）

体会到了这一点。以前做销售的时候，即使上班时间同事之间也会嘻嘻哈哈地说一些事情，或许关于业务，或许关于制度，或许关于某个领导……而这里却截然相反，每个人上班时间都板着一副冷面孔，办公室异常安静，唯有手指敲击键盘所发出的劈里啪啦的声音。即使到了下班之后，同事之间也不会拉帮结派地去吃饭，基本上都是独身而行。

另外，其他公司业务员有什么问题会直接反映，及时沟通之后很快便会得到解决。但是，这里却不一样。遇到问题一定是人力资源部首先做出表率主动解决，不管事实上需要谁主动，谁应该负主要责任。

彭坦寻思，这可能是因为牵扯到的利益关系比较少吧。

上任之后，彭坦做的第一件大事便是制定公司的管理制度。领导找他谈话，说公司经过5年的发展，基本已经有了自己的运作模式和规则，所以必须按照公司的特质去制定规则，这样才能在遇到问题的时候，找到切实可行的解决方法。彭坦开始学习如何制定管理制度，他从网上和图书馆查到一些大公司所制定的比较完善的制度框架，然后结合公司的特殊管理内容，开始重新整理公司若干年来不断扩充起来的管理制度。或许对资深一点的HR来说，这不算什么大问题，但在彭坦这里，却足以让他焦头烂额了。

他每天的工作内容除了反复整理制度之外，还需要了解每位编辑的工作进度，便于在月底的时候发给他们每份稿件的绩效奖金。如果忘记了这项工作，难免就会得罪人。剩下的，便是一些琐碎的部门职责范围内的事情了。

如果只是纯粹工作方面的事情，彭坦还可以忍受，因为他完全可以把任何困难和磨砺都当作难得的学习机会。但是，另一件事却让他感到头痛。公司的总经理和财务部的会计竟然是对夫妻，简单地说，

这是一家“夫妻店”。想一想便知道，总经理大权在握，公司上下大小事

“蜥蜴哲学”（6）

情都需要他过目。财务部是公司最重要的部门之一，领导肯定会找一个最信任的人去负责。夫妻二人的强强联手，最难的不是员工，而是彭坦这个HR。

彭坦所从事的人力资源工作，正是一个缓冲领导和员工之间压力的职位。如果事情处理得比较妥善，双方都满意了，日子自然过得舒坦；但倘若一方不满意，彭坦就会受到埋怨。于是总是有人对他的工作提出一些改进意见。最近，彭坦私下听说，公司很多工龄超过三年的老员工，都不曾享受过加薪或其他什么特殊待遇，所以就向领导提出建议，通过年假或年终奖提高这些员工的福利。他将申请递交给领导之后，领导应允了他的建议，并签字批准了。然而当他拿着领导签字的申请到财务部的时候，却吃了一个闭门羹。财务部的会计，也就是领导的夫人不同意这么做。她的理由是每个公司有差别，法律并没有规定超过三年工龄的老员工一定要加薪，只要符合劳动法规定就行。

彭坦解释了半天，会计刚开始还耐心地与他交流，后来则只是脸色铁青地盯着电脑而默不做声了。彭坦只好悻悻地离开财务部，重新返回总经理的办公室，把事情向其描述了一遍。总经理沉默了半晌，让他把申请表放在桌子上，说稍后会给他一个结果。

走出办公室后，彭坦叹了口气，心想如果换作是一般公司，总经理审批的文件或下达的命令，有谁敢不执行呢？一个公司里有谁能比总经理更有权势呢？唯有总经理夫人了。

最后，老员工顺利地享受到了公司给予的迟来的待遇，每个人都还算满意。但是彭坦却因此得罪了财务部的会计。此事之后，他发现会计似乎总是有意针对他，提交给她处理的事情往往要催好几次才能顺利完成。为此，彭坦苦

“蜥蜴哲学”（7）

彭坦在整理请假条的时候，发现有几个人在“事由”一栏填写的是“病假”，但是他并没有找到对方提供的病假证明。正常情况下，没有病假证明应该视为事假或旷工处理，但一直以来公司人事部都没有按照这个标准上报考勤表。彭坦知道，每个公司都有一些游离于制度之外的潜规则，或许请假的事情正是这个公司众多潜规则中的一种呢？但是如果不说，有一天领导怪罪下来，承担责任的肯定是自己。所以，彭坦还是打算直接找领导问问这件事。

彭坦进来的时候，恰好会计也在，总经理正在埋头看一份文件。有会计在场，他多少有些不适应，因为最近会计很少和他说话，即使他主动打招呼，对方也只是目不斜视地闷哼一声。

“彭坦，有什么事吗？”总经理抬起头，诧异地望着默不做声的彭坦。

“哦，有事和您商量一下。”彭坦不由自主地扫了一眼会计。

“何敏蓉，你先出去吧，看完之后我给你送过去。”总经理对会计说。

会计懒洋洋地扭动了一下屁股，慢吞吞地站了起来，一双高跟皮鞋撞击在地板上，发出“笃笃”作响的声音。

“这个问题并不是很大，但也是公司制度中的一个环节。”彭坦将自己发现的问题、疑惑、建议统统说给领导听。在这个过程中，领导一边翻阅请假条和几近完善的公司制度，一边皱起双眉，频频地点头。

彭坦说完之后，他便拨了一个电话出去。过了一会儿，会计便踩着“笃笃”作响的高跟鞋回到办公室了。

总经理扬了扬手中的请假条，问她道：“这是怎么回事？”

会计接过去看了看，似乎不明白总经理的意思。

“我只是想问一问，你做工资的时候，针对这样的病假条，是按照事假来做财务报表，还是按照病假来 甞?顈 做

“蜥蜴哲学”（8）

“人力资源那边给我提供考勤表的时候，上面写的是病假，我就按照病假处理，如果是事假，我就按照事假处理。这么做，有什么不对吗？”会计反问道。

“如果他们做的考勤表上写的是病假，而你没有看到病假证明，就按照病假给请假的员工发工资吗？”总经理严肃地说。

“当然了，这是人力资源部的工作范围，我为什么要怀疑他们做事的能力和态度呢？我想，我必须指出的一点是，这并不属于我的职责范围。”会计有点不高兴了。

总经理没有继续说什么，只是对她挥了挥手。会计这次利索地站起来，推门走了出去，高跟鞋再次快而重地敲击着地面。

“彭坦，你做事非常认真，而且特别有责任感，我很欣赏你。好好干吧！遇到什么问题直接找我商量。”

谢过领导后，彭坦走出了办公室。这个时候，会计的声音突然从背后响起。“彭坦，麻烦你到我的办公室来一下。”他寻思，会计肯定是要和他谈谈工作流程上的问题，或者说一说请假和批假的问题。当他推门而入之后，却发现办公室除了何敏蓉之外，还有两个人，一个是经管部的主管李爽，一个是社科部的主管乔桧宇。三个人不知道发生了什么事，坐在一起面面相觑。

接下来的事情，完全出乎彭坦的意料。何敏蓉把两位主管狠狠地批评了一顿，质问他们为什么在请假审批的过程中不弄清楚事实真相，指责他们对请假事宜后续情况跟踪不严，致使财务部未能及时知道真相，造成公司财务损失。针对这件事，部门主管难辞其咎。说完之后，她还不分青红皂白地罚了两人各一百块钱。整个过程中，何敏蓉始终没有提到在一旁静候的彭坦，只是在谈话即将结束的时候，好像突然想起什么似的对他们说，“这件事不怪彭坦，他一直为了解决这

些问题辛苦周旋。”这句话不说还好，这样一来，反倒像是彭坦打了小报告一

“蜥蜴哲学”（9）

样。他只能在心里暗暗地叫苦。

“彭坦，你等会儿写一个通知，把这件事通报一下。”

“哦，好的。”他支支吾吾地答复道。

结果正如彭坦预料的那样，两位主管果然以为是彭坦从中作梗。

也许他们心里并不会多么记恨彭坦，但是情绪上显然已经十分不愉快了。乔桧宇是彭坦的好朋友，当初也是通过他的引荐，自己才来到这家公司的。现在，公司的事情恐怕已经影响了朋友之间的感情了。彭坦原本想给乔桧宇和李爽分别发一封邮件，短短的两行字却经过了半个小时的推敲，他实在不知道该说多、说少或者怎样说才能消除误会。

最终，他还是放弃了，因为子虚乌有的事情越解释，结果只会越糟糕。

公司的事情让彭坦连周末也未能舒心地度过，他给乔桧宇打了个电话，只字未提工作的事，而是问他有没有时间出来聚聚。对方随和地说要去买考研资料，语气中听不出有半分郁闷情绪。挂了电话之后，彭坦开始上网投简历——的确，他有些无法忍受了。虽然已有一个月时间，但他仍然不能适应这家公司的工作方式、氛围、人际交往等。他一边投简历一边想，或许马上就要离开这家公司了，无论问题出在哪里，毕竟自身的原因都要多一些，他现在的心态有一些逃避的成分。这个时候，他不希望丢了工作又损失一个朋友，因为走进社会之后，想要交到一个真心待人的朋友很不容易。于是，彭坦打开电子邮箱，给乔桧宇发了一封电子邮件，首先告诉他离职的前因后果，然后把两个人之间的误会解释清楚。点击“发送”之后，彭坦的心情好了很多。

晚饭过后，彭坦的手机响了，来电显示是“乔桧宇”。原来，他上完培训班回家，看到了邮件，马上便打电话给彭坦，说他周日没课约

好次日见面。

第二天，彭坦在“老舍茶楼”一边看报纸一边等乔桧宇。忽听一声招呼，抬头看到满脸笑容的乔桧宇正快步走来，与他同行的还有一

“蜥蜴哲学”（10）

个年龄相仿的年轻人。

“彭坦，我来介绍一下，这位是我的一个朋友，他叫孙瑞。”

“这是彭坦，我的好哥们儿。”

“你好！”

“你好！”

两人友善地握握手，算是认识了。

三个人一边喝茶一边聊天。通过乔桧宇的介绍，彭坦知道孙瑞原来在一家出版社任职，后来跳槽到一家杂志社，在社里的编辑部工作。

孙瑞补充道，编辑部的工作是他的老本行，毕业之后他在杂志社干了两年多，后来又去了一家效益很不错的出版社，虽然工作比较稳定，但是人际关系很复杂，至少需要三年时间才能熬到一个不错的待遇。这些都让他有点招架不住，所以就跳出来轻松地操持“旧业”了。

彭坦很自然地提到了目前的工作，他深切地感受到转型之后遇到的困境以及太多不能适应的东西。痛痛快快地倾诉一番之后，他才灌了一大口苦丁茶，微微皱起了眉头。孙瑞看到彭坦无奈而又痛苦的表情，缓缓地说道：“实际上，你遇到的这个问题，很多人都会遇到。在当今社会，很少有像我这样，一出学校就直接找到专业对口的工作，许多人都会转型。比如学英语的可能去做编辑了，或者去做销售了，但是他们的本意并非如此，他们只是希望通过暂时的工作平台多多积累经验，以此获得更好的转机或突破。几年之后，他们找到感觉了，便会重新给自己定位，重新制定职业规划，找到与所学专业对口或是感兴趣的行业。”

“我在大学学的是管理，但是刚出校门，谁会录用一个学生做管理者呢？干了几年销售之后，我觉得这个行业不稳定，所以这才想做人

力资源。唉，找了很久也没有如愿，桧宇介绍的这家公司似乎不适合我，因为磨合了这么久，我反而感到越来越不适应 ??? ?e ?了。”

“蜥蜴哲学”（11）

孙瑞抿了一口茶，浅笑着说：“我给你讲一个故事吧，这是我从一本书上看来的，书名是《做青蛙还是做蜥蜴》。你们都知道蜥蜴吧？长得有点丑，个头很小，在大自然中几乎比它大的动物都是它的天敌。但它却在地球上生活了上万年。蜥蜴的生存之道是什么？为什么无数物种灭绝了，它却繁衍生息了下来？它的生存之道只有两个字：适应。

蜥蜴俗称“变色龙”，它可以随环境的不同不断地变换自己的肤色。在黄土地上，它的颜色是黄褐色的，在草丛中，它的颜色则是绿色的。因为拥有变色的本领，蜥蜴才逃过了一次又一次的生命劫难。”

“你的意思是，人类也必须学会随时变换自己，以便更好地适应周围的环境？但是，这样的改变实在太痛苦了，必须经历一些让身心蜕变的事情才能做到。”彭坦若有所思地说。

孙瑞并没有接他的话茬，继续说道：“在经济学上，有一种‘蜥蜴’

哲学。一位经济学教授说，在多变的经济环境中，为什么小企业的营利点要比大企业高，原因就在于小企业更具有适应性，它可以随时调整自己的产业结构。这位教授称此为‘小企业的蜥蜴化生存之道’。

如果把经济学上的道理推及生活，我们就能够从中体味出，人生有时候也需要掌握一点儿蜥蜴的生存哲学。一个强者如果总是千方百计维护自己强者的面目，而不甘以弱者的姿态出现，日久天长，势必就会变成‘强弩之末’。”

“对了，你说到这里，我想起收集资料的时候，曾看到一个故事。

说的是有一位明星企业的老板，工厂的效益曾一度处在全市的前列。5年前快到年末的时候，他却自杀了。这是一个令人猝不及防的消息，而调查结果更让人出乎意料。 醼?顥 企业每到年末都要给职工发放奖金，在全市的工厂中，他的工厂发给职工的奖金每年都是最高

的。但那一年，因为财务管理上出现了问题，工厂拿不出一分钱来给职工发奖金。在强大的心理压力下，他愚蠢地选择了自杀。

“蜥蜴哲学”（12）

强者的悲哀也许就在这里，他无法像蜥蜴那样更换自己的皮肤。

其实，这有什么呢？退一步，妥协一下，毕竟来日方长。这个世界的生存法则是“物竞天择，适者生存”，而非强者生存。恐龙高大么？但它却在地球上绝迹了。相对于强者来说，弱者有更多的选择和妥协，因为懂得适应，他们就有更多的生存机会。”

“你们说到哪里去了？我又不是什么强者？充其量我只是一个想把工作做好，想让领导和员工之间能和睦相处、各自获益的人而已。”彭坦对他们所说的话不置可否。

“但你是一个要强的人，你有想把事情做好的欲望，也有渴望成为强者的雄心，所以才会在不适应的情况下，想到辞职。实际上，这也是一个极端的方法。你认为‘无法适应’的问题已经大到无法解决了，所以才想彻底‘甩开’它。”

彭坦没有说话，他仔细琢磨了一下孙瑞的分析，感觉确实很有道理。

“美国通用电气公司原总裁杰克·韦尔奇说：这个世界是属于弱者的，因为弱者最懂得适应。也许真是如此。每个人的应变能力不尽相同，造成这种差异的主要原因，一方面可能有先天的因素，如多血质的人比粘液质的人应变能力高一些；另一方面也可能有后天的因素，如长期从事紧张工作的人比工作安逸的人应变能力高些，因此应变能力也是可能通过某种方法加以培养的。对于应变能力高的人，要正确地选择职业，将自己的能力发挥出来，服务于社会；而对于应变能力低的人，在注意选择适合自己职业的同时，还要努力进行应变能力的培养。

无论家庭、学校还是小团体，都是社会的一个缩影，在这些相对较小的范围内，可能会遇到各种需要较强应变能力才能解决的问题。

因此，只有首先学会应对各种各样的人，才能推而广之，应付各种复

“蜥蜴哲学”（13）

杂的环境。只有提高自己在较小范围内的应变能力，才能推而广之，应付更为复杂的社会问题。”

“好啦好啦，我们不谈这个问题了。我这次之所以让孙瑞过来，主要是为你找一个‘下家’，他们杂志社刚好需要一个HR，你可以去试试。”关于“蜥蜴生存之道”的话题被乔桧宇打断了，暂时告一段落。

听到这样的消息，彭坦不知道是喜是忧，虽然辞职是为了重新找工作，但是他并没有想到这么快就能找到工作，重要的是他想通过找工作的空隙舒缓一下心情，自我反省一下。

离开“老舍茶楼”的时候，暮色渐浓，霓虹闪烁，窗外一副流光溢彩的景象。三个人说说笑笑地从地铁站溜达过去。与四年前相比，这里早已物是人非。人们都说，附近那条记录华尔市百年历史的老街也要拆掉了。越来越多的人们涌入这座现代都市，越来越多的人试图通过这座城市改变自己的命运。

一切都在迅速发展，明天这里将成为一块升值最快的土地。